

636



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**"EL DERECHO EMPRESARIAL INTERNACIONAL ANTE
LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO"**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO**

**PRESENTA:
RAFAEL PAZ Y PUENTE CONTRERAS**



CIUDAD UNIVERSITARIA

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Paginación Discontinua

ÍNDICE GENERAL

TEMA	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO PRIMERO	1
CONCEPTOS GENERALES	
1.1. Concepto de Derecho Internacional Privado	1
1.2. Tipología de las Empresas	6
1.2.1. Micro empresa	11
1.2.2. Pequeña empresa	13
1.2.3. Mediana empresa	14
1.2.4. Gran empresa	15
1.2.5. Empresa Multinacional	16
CAPÍTULO SEGUNDO	18
DERECHO EMPRESARIAL INTERNACIONAL	
2.1. Negocios internacionales	20
2.2. <i>Lex Mercatoria</i>	22
2.3. Origen del Derecho Empresarial Internacional	23
2.3.1. Reconocimiento del Derecho Empresarial en América Latina	24
2.3.2. Nacionalidad de las sociedades	30
2.3.3. Reconocimiento de sociedades extranjeras	31
2.3.4. Distinción entre sucursales y filiales	35
2.3.5. Empresas Controladoras	38
2.4. Características del Derecho Empresarial Internacional	40

CAPÍTULO TERCERO	52
TRATADOS INTERNACIONALES	
3.1. Las Fuentes Jurídicas Internas	52
3.1.1. Artículo 131 Constitucional	53
3.1.2. Ley de Comercio Exterior	54
3.1.3. Ley del Impuesto General de Importación y Exportación	55
3.1.4. Ley Aduanera	56
3.1.5. Ley de Inversión Extranjera	56
3.1.6. Leyes Fiscales	57
3.1.7. Otras Leyes Especiales Relacionadas con el Comercio Exterior	58
3.1.8. Definición de Importaciones y Exportaciones	60
3.2. Organismos Públicos de Apoyo y Fomento al Comercio Exterior en nuestro País	61
3.2.1. Secretaría de Economía, antes denominada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	61
3.2.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público	62
3.2.3. Secretaría de Salud	62
3.2.4. Secretaría de Comunicaciones y Transportes	62
3.2.5. Banco Nacional de Comercio Exterior	63
3.2.6. Banco de México	63
3.3. Fuentes Jurídicas Internacionales del Comercio Exterior, Tratados Internacionales: GATT - OMC, TLCAN, TLCUE y otros Tratados.	63
3.3.1. GATT - OMC	64

3.4. Tratado de Libre Comercio con América del Norte	72
3.5. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea	77
3.5.1. Objetivos	78
3.5.2. Aranceles	79
3.5.3. Principios	81
CAPÍTULO CUARTO	84
CONTRIBUCIONES DEL DERECHO INTERNACIONAL EN DIVERSOS ÁMBITOS	
4.1. El Derecho Internacional en el ámbito social y cultural	87
4.2. Algunos problemas derivados de la Globalización Mundial	88
4.3. Aspectos educativos	92
4.4. Problemas del medio ambiente	93
4.5. Ámbito Económico	94
4.6. Ámbito Jurídico	102
4.6.1. Medios Diplomáticos	105
4.6.2. Medios Jurídicos	106
4.7. Convenciones de Derecho Internacional Privado	108
4.7.1. Convención Interamericana de Exhortos y Cartas Rogatorias	108
4.7.2. Convención Interamericana sobre Normas Generales de Derecho Internacional Privado	108
4.7.3. Convención Interamericana sobre Competencia en la Esfera Internacional para la Eficacia Extraterritorial de Sentencias Extranjeras y Laudos Arbitrales Extranjeros	109

4.7.4. Convención Interamericana sobre los Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles	109
4.7.5. Convención Interamericana sobre la Eficacia Extraterritorial de las Sentencias y Laudos Internacionales	109
4.7.6. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional	110
4.7.7. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.	110
CONCLUSIONES GENERALES	114
BIBLIOGRAFÍA	126

INTRODUCCIÓN

Las empresas y empresarios del mundo de hoy realizan transacciones comerciales internacionales cotidianamente; este es un hecho que ha crecido y se derivan actos jurídicos de ello. El Derecho Internacional Privado constituye el cuerpo doctrinario jurídico que estudia dichos actos, pues se hace necesario regir las relaciones entre particulares de distinta nacionalidad o entre Estado y particulares de distinta nacionalidad.

Este trabajo da cuenta del Derecho Empresarial Internacional, a partir de sus antecedentes, sus actos característicos y la forma en que influye en el desarrollo de los actos mercantiles en México.

Ha surgido el interés del sustentante por realizar esta investigación, debido, a que las relaciones entre los Estados actualmente reciben gran influencia del entorno comercial por una sociedad globalizada.

La nacionalidad, en términos de las transacciones comerciales, cada vez se encuentra más diluida y por ello es pertinente que el Derecho corra paralelamente a la evolución de estas formas de relación social.

Es de notarse ahora la carencia de un legislador común a todos los países que establezca la normatividad comercial, figura que en tiempos pasados no se consideró tan necesaria, aunque si se hace un análisis, no hay que olvidar que muchas guerras han ocurrido por esta ausencia de norma internacional. Dicho vacío, hasta la fecha, ha sido sustituido por la celebración constante de tratados comerciales, cada vez más incluyentes.

Urge entonces la adhesión a los Convenios Internacionales, como es el de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, a fin de que su aplicación permita asegurar el comercio internacional.

Ciertamente, la preocupación de los jurisconsultos por el tema es cada vez mayor y en la medida en que son cuestionados por los representantes del Estado para dar forma y contexto jurídico a los tratados internacionales, deben desarrollar una mayor habilidad para concebir las relaciones comerciales entre particulares de distintos países y entre ellos y Estados distintos del suyo, a partir de la experiencia previa en los actos derivados de las transacciones comerciales.

En la medida en que se generalicen dichos acuerdos, tratados, convenciones y demás concertaciones jurídicas entre los países, cada Estado, habrá de mantener sus facultades de intervención en materia de comercio exterior y será su preocupación constante la de perfeccionar acuerdos y concurrir a convenciones que tiendan a lograr mayor

eficiencia en las transacciones, con la intención de evitar los abusos entre particulares, sea cual sea su nacionalidad.

Para llegar a una noción clara de quienes son los actores jurídicos en el Derecho Empresarial Internacional, es necesario definir a la empresa. Cualquiera que sea su definición siempre incluirá alguna noción de organización y los fines de lucro implícitos en su actividad. Las empresas que participan en el mercado internacional, son mucho más competitivas que las locales y por ello su organización ha de ser cambiante, enfocada a competir. De allí que el Derecho que les acompaña, ha de tener el mismo dinamismo.

Abordar la temática del Derecho Empresarial Internacional, una vez tomada en cuenta a su principal actora, la empresa comercial internacional, es el paso que hay que dar para tener una mejor comprensión de cómo el ejercicio jurídico puede llegar a influir la vida económica de los Estados.

A su vez, lo que da vida al Derecho Empresarial Internacional, es el concierto de relaciones comerciales internacionales que son a final de cuentas reguladas por disposiciones jurídicas que cada vez son más aceptadas y desarrolladas por las distintas convenciones internacionales.

Puede llegarse entonces a justificar la necesidad creciente de disposiciones jurídicas comerciales universales, que puedan y deban acatarse por los distintos países con el fin de establecer un plano de seguridad y certeza para la marcha económica mundial.

La empresa internacional tiene que ser acotada, pues en la práctica se ha encontrado que transgrede su ámbito de influencia meramente comercial, hacia el contexto político, lo cual afecta la vida comunitaria de las naciones en donde opera. Esto se presenta a menudo con las empresas transnacionales, principalmente las de origen norteamericano, con lo que se gesta en muchas ocasiones animadversión del pueblo contra los capitales externos.

En México, ha ocurrido una transición importante, de ser un país con un proteccionismo comercial a ser completamente de fronteras abiertas. Esto ha implicado la inserción cada vez mayor en cuestiones jurídicas de comercio internacional, especialmente en lo tocante a la celebración de tratados comerciales, convenciones y acuerdos en materia comercial con una buena cantidad de países.

Existen bases jurídicas fundamentales que permiten la celebración de acuerdos comerciales por parte del Estado Mexicano; éstas parten de la misma Constitución Política, en su artículo 131. Es importante dar cuenta de los ordenamientos jurídicos que permiten estas concertaciones, pues dichas facultades, al ser ejercida por el Poder Ejecutivo, afectan la vida económica del país. No hay duda de que los recientes tratados de libre comercio firmados con varias naciones de tres continentes, han resultado ser factores de transformación económica – para bien o para mal –, en México.

A partir de la Constitución, surgen leyes que habrán de intervenir en la formalidad de los acuerdos comerciales, o en su defecto, habrán de ser afectadas por ellos, lo que trae como consecuencia la necesidad de reformarlas.

El presente trabajo se divide en cuatro capítulos:

En el primero se hace un recorrido por el tema del Derecho Internacional Privado, al considerar su función reguladora de las relaciones de los individuos en el ámbito internacional como punto de partida. Esta conceptualización general abarca temas como el origen de esta rama del derecho y la definición de los sujetos a él, es decir, se establece una tipología de las empresas que concurren en el medio internacional.

En el segundo capítulo, ya se aborda la materia específica del Derecho Empresarial Internacional y sus características, que surge como consecuencia de la expansión económica de las empresas que han transpuesto fronteras y se establecen algunos temas que permiten visualizar la trascendencia de este conocimiento jurídico, sobre todo en lo que toca a la afectación que se hace en países subdesarrollados como México.

Ya en el tercer capítulo, se realiza un abordaje más específico, en lo que toca a los tratados internacionales, a partir de sus fuentes jurídicas internas, que incluyen la Constitución, la Ley de Comercio Exterior, Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, la Ley Aduanera, la Ley de Inversión Extranjera, las Leyes Fiscales, así como otras leyes

especiales relacionadas con el comercio exterior. También hace un recorrido por los organismos que apoyan y fomentan el comercio exterior, en donde se consideran las dependencias que el actual gobierno federal tiene para cumplir sus metas en esta materia, lo cual es de utilidad, pues permite ubicar cuales son las instancias gubernamentales que participan en la regulación del comercio exterior.

En el mismo capítulo, Se señalan las fuentes jurídicas externas, es decir, las relativas a algunos Tratados y Convenciones Internacionales, como es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Acuerdo Comercial y de Concertación Política con la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio. Se incluye también una tabla con los tratados de libre comercio que México ha celebrado con otras naciones de distintas latitudes.

Ya para el cuarto capítulo, se hace una revisión de las contribuciones que el Derecho Empresarial Internacional ha hecho en distintos ámbitos, en virtud de la influencia que la globalización ha tenido y la necesidad de equilibrar las relaciones comerciales internacionales, por lo que la influencia de esta rama del Derecho en el logro de la justicia social internacional, se hace patente.

Así también, se hacen consideraciones acerca del Derecho Internacional en el Ámbito Social y Cultural, algunos problemas derivados de la globalización mundial, los aspectos educativos y la muy importante problemática ambiental.

Se realiza además una descripción de la influencia del Derecho Internacional en el desarrollo económico y en la formación de bloques.

Por último, se hace un recorrido por algunos de los tratados internacionales en materia de comercio internacional, lo que da a conocer cuáles han sido las preocupaciones recientes de los Estados en esta materia, por las que se han celebrado los acuerdos respectivos.

Se enumeran una serie de conclusiones, que son el resultado de la investigación jurídica realizada, la cual ha permitido llegar a un conocimiento general de la materia del Derecho Empresarial Internacional, que puede significar una buena referencia y punto de partida.

Como es de notarse, el objetivo general de la presente investigación jurídica ha sido el revisar los temas fundamentales del Derecho Empresarial Internacional y su influencia en México.

La Hipótesis Jurídica de la que se parte es de que es necesario contar con una legislación internacional en materia de comercio internacional.

El método que se empleó ha sido el de la revisión bibliográfica, que ha dado lugar a un análisis y síntesis de la información recabada, para así llegar a ciertas conclusiones.

CAPÍTULO PRIMERO

CONCEPTOS GENERALES

1.1. Concepto de Derecho Internacional Privado

El Derecho Internacional Privado fue una expresión utilizada en 1834 por primera vez, su función era reglamentar las relaciones de los individuos en el ámbito internacional.

El Derecho Internacional Privado, rige las relaciones entre dos o más particulares de diferente nacionalidad y entre un particular y un gobierno de diferentes nacionalidades. Originalmente este derecho podía contemplar las relaciones entre individuos o entre individuos y gobiernos de distintas entidades federativas en los países federados, como es el caso de México.

En la actualidad el Derecho Internacional Privado debe de regular cualquier tipo de relación internacional entre particulares, e incluso cuando se trate de relaciones en que los Estados actúan como particulares.

La naturaleza de este derecho, es especial ya que es internacional respecto de las relaciones con otros Estados, expresadas en una determinada normatividad, siendo privado respecto a las relaciones entre particulares, la

gran diferencia entre el Derecho Internacional Público y el Derecho Internacional Privado radica, en que el primero regulara las relaciones internacionales entre Estados y el segundo las que se dan entre particulares.

Una característica importante de este tipo de Derecho es la falta de un legislador internacional que pudiera unificar criterios en la regulación, por eso cada país basa el Derecho Internacional Privado en su legislación nacional.

En Alemania e Italia este derecho comprende el estudio del conflicto de leyes. En los países anglosajones se identifica con el conflicto de leyes y con el de jurisdicción, en Francia y México además de los conflictos de leyes y de jurisdicción abarca el de nacionalidad. La parte medular de este derecho en todas las teorías es el conflicto de leyes.

Sus fuentes son de dos tipos nacionales e internacionales, hay algunos autores que consideran que sólo existen las nacionales y otros que consideran que las internacionales son de suma importancia a continuación mencionaremos los dos tipos:

1. Nacionales: ley, jurisprudencia, doctrina y costumbre, es decir, se da la existencia de fuentes ontológicas relativas a fenómenos sociales formales, las derivadas de un proceso legislativo y las que se consideran históricas, de acuerdo al desenvolvimiento social.
2. Internacionales: De la misma manera, hacen referencia a fenómenos sociales y económicos, conteniendo tratados internacionales, jurisprudencia, doctrina y costumbre. La primera de estas fuentes son

los tratados celebrados en materia de Derecho Internacional Privado, la jurisprudencia es muy limitada ya que la Corte Internacional de Justicia solo conoce de litigios entre los Estados, la doctrina a nivel internacional ha tenido un desarrollo importante gracias a las conferencias realizadas en la materia y a los institutos creados para su estudio y la costumbre se ha afianzado a lo largo de la historia y ha sido aceptada por la mayoría de países.

Es de suma importancia conocer algunos conceptos que dan los estudiosos de la materia para determinar la importancia del Derecho Internacional Privado por lo cual mencionaremos algunos de ellos:

Luis Pérez Verdia señala: "Que Derecho Internacional Privado, es una modalidad del Derecho Internacional que tiene por objeto someter las relaciones entre los individuos, a las reglas jurídicas que convengan a su naturaleza. El conjunto de principios que definen el derecho de los extranjeros y la competencia respectiva de las diferentes legislaciones en lo que concierne a las relaciones internacionales de orden privado".¹

José Algara señala: "Derecho Internacional Privado es el conjunto de principios positivos o filosóficos, que regulan las relaciones jurídicas, civiles y penales de los individuos sujetos a diversas leyes, estableciendo cual de estas debe de resolver el conflicto".²

¹ Pérez Verdia, Luis: Tratado Elemental de Derecho Internacional Privado, Guadalajara México, 1908, p. 12

² Escalante Ignacio, Lecciones de Derecho Internacional Privado, 1899, p.7

Foelix define al Derecho Internacional Privado como “el conjunto de reglas según las cuales se juzgan los conflictos entre el derecho privado de las diferentes naciones, se compone de reglas civiles o criminales que se aplican en un Estado extranjero”.³

Antonio Sánchez de Bustamante señala: “Es el conjunto de principios que determinan los límites en el espacio de la competencia legislativa de los Estados, cuando ha de aplicarse a relaciones jurídicas que pueden estar sometidas a más de una legislación”.⁴

Para Rafael Conde y Luque es “aquella parte de la enciclopedia jurídica cuyo objeto es constituir la personalidad jurídica del extranjero, atribuirle derechos civiles y determinar la ley que debe regir estos derechos”.⁵

Francisco J. Zavala propone que “es el conjunto de reglas que sirven para decidir los conflictos entre legislaciones de diversos Estados”.⁶

Enrique Muñoz Meany, Julio Camey Herrera y Carlos Hall Lloreda hacen la siguiente definición: “Que es el conjunto de principios que determinan los límites de la competencia legislativa de los Estados, cuando ha de aplicarse a las relaciones de la vida real que pueden estar sometidas a más de una legislación estatal”.⁷

³ Tratado de Derecho Internacional Privado, 3ª edición, Madrid, 1860, Tomo I, p. 1 y 2

⁴ Derecho Internacional Privado, Tomo I, 3ª edición, La Habana, 1943, p. 11

⁵ Oficios de Derecho Internacional Privado, Madrid, 1901, p. 1

⁶ Derecho Internacional Privado, México, 1898, p. 7

⁷ Elementos de Derecho Internacional Privado, Guadalajara, México, 1886, p. 9

Nermer Goldschmidt establece que “es el conjunto de soluciones de los casos iusprivatistas con los elementos extranjeros, basados en el respeto a dichos elementos, enseña las reglas y elementos para alcanzar las soluciones y resolver conflictos”.⁸

Andrés Bello señala: “Es el conjunto de reglas para dirimir los conflictos de leyes”.⁹

Nussbaum afirma que es “la parte del derecho privado vinculado con las relaciones con el extranjero”.¹⁰

Pillet lo describe como “la ciencia que tiene por objeto la reglamentación jurídica de las relaciones internacionales de carácter privado”.¹¹

Carlos Arrellano García lo concibe como “el conjunto de normas jurídicas de derecho publico que tiene por objeto determinar la norma jurídica aplicable en los casos de vigencia simultanea de normas jurídicas de mas de un Estado que pretendan regir una situación concreta”.¹²

Para José Francisco Contreras Vaca señala es “el conjunto de normas jurídicas nacionales y supranacionales del derecho publico que tienen por objeto solucionar una controversia de carácter interestatal o internacional mediante la elección del juez competente para dirimirla, de la ley aplicable

⁸ GOLDSCHMIDT: Sistema de Filosofía del Derecho Internacional Privado, Tomo I, Ediciones Jurídicas, Europa-América, 2ª edición, Buenos Aires, 1952, p. 29

⁹ NUSSBAUM Derecho Internacional Privado-Parte General, 2ª edición, Ed. Jurídica de Chile, 1956, p. 13

¹⁰ Ibidem, p. 14.

¹¹ Ibidem, p. 16.

¹² ARELLANO García, Carlos, Derecho Internacional Privado, Ed. Porrúa, 12ª edición, p. 11

al fondo del asunto o la aplicación de la norma que específicamente dará una solución directa a la controversia, en caso de que existan derechos de mas de un Estado y que concurran en una situación concreta”.¹³

El Derecho Internacional Privado es de suma importancia ya que regula las relaciones internacionales entre los particulares de diversas naciones y con la apertura y globalización económica que existe en nuestros días, es necesario que las relaciones de todo tipo sean reguladas en materia internacional, para que los conflictos o controversias referentes a esas relaciones se resuelvan en todo el mundo de una manera homogénea. En la actualidad se logra esta homogeneidad con base en diversos tratados internacionales y en los estudios realizados por los expertos en la materia, lo que se pretende hacer es codificar este derecho.

1.2. Tipología de Empresas.

Una vez definido el Derecho Internacional Privado, podemos realizar una descripción de uno los sujetos de relación jurídica, es decir, de la empresa. Existen diversos tipos de empresa que se analizarán en este apartado, pero es importante partir de lo que es una empresa, por lo cual se tratará de definirla.

¹³ CONTRERAS BACA, Francisco José, Derecho Internacional Privado-Parte General, Ed. Harla, 2ª edición, p.4

“Empresa procede del latín *inprehensa* que quiere decir cogida o tomada, en el aspecto jurídico se refiere a caudal o conjunto de bienes de una persona o comunidad, que se establece para realizar un negocio.”¹⁴

En materia económica a la empresa se le considera como: “La célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas productivas de los sectores económicos.”¹⁵

Otro concepto en materia económica define a la empresa como: “Unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de insumos (consistentes en materia prima, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología) en un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios destinados al consumo, ya sea de otra empresa o individuos”.¹⁶

Cesar Calvo Langarica define a la empresa como: “Asociación de varias personas para la realización de negocios, concurriendo comúnmente en los gastos y a la utilidad que reparten, los factores que intervienen en ella son, el capital, el trabajo y el propósito de lucro. Se dice que hay empresa, cuando una sola persona persigue el propósito de lucro y para el efecto combina capital y trabajo.”¹⁷

¹⁴ Instituto de Investigaciones Jurídicas Diccionario Jurídico Mexicano, Ed. Porrúa, 4ta edición, p. 1262

¹⁵ Rojas García, Antonio, Tratado de Economía Industrial, México, UNAM, 1964, p. 131

¹⁶ Méndez Morales, José, Economía y la Empresa, México, Mc Graw Hill, 1ª edición, 1989, p. 5

¹⁷ Calvo Langarica, Cesar, Diccionario Práctico Empresarial, ED. PAC, México, p. 142

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos señala que la empresa es: “Una unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada.”¹⁸

Otra definición pertinente es la que considera a la empresa también como: “una organización que coordina diversos factores económicos dirigidos ya a la producción, ya al intercambio de bienes o servicios para el mercado.”¹⁹

Es importante señalar que se suelen utilizar los términos empresa y negociación mercantil indistintamente, ya que no existe una real diferencia entre éstos; la negociación mercantil se define como: “El conjunto de cosas y derechos combinados para ofrecer al público bienes o servicios, sistemáticamente y con propósitos de lucro.”²⁰

Al referirse a la empresa también se utiliza el término establecimiento, que se define como: “Conjunto de bienes reunidos y organizados para el ejercicio del comercio; está integrado por bienes de toda especie, corporales e incorpóales, muebles e inmuebles. En particular pueden citarse las mercancías, el dinero, los derechos y los créditos, patentes, marcas, nombre comercial y un bien intangible por excelencia, pero de gran importancia

¹⁸ Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, 10 ma. edición, México, 19995, p. 1

¹⁹ Soto Álvarez Clemente, Prontuario de Derecho Mercantil, ED. Limusa, México, 1996, p. 39

²⁰ Barrera Graf. Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, ED Porrúa, 2da edición, México, 1991, p. 81

económica, el aviamiento que es la aptitud que todos esos bienes reunidos tienen para producir utilidades.”²¹

A partir de estas definiciones podemos determinar que la empresa es una unidad económica que conjunta los elementos humanos y materiales, junto con diversas técnicas y procesos de producción, para transformar la materia prima en productos de consumo o servicios que satisfagan las necesidades de la sociedad.

Los elementos de la empresa son:

1. El empresario.- es una persona jurídica individual o colectiva, que organiza la empresa y la maneja de tal manera que puede obtener un lucro o utilidades.
2. Patrimonio.- son un conjunto de elementos corpóreos e incorpóreos, dentro de los primeros se encuentran, bienes muebles, enseres, mercancías, y materias primas, en los segundos se encuentran la clientela, el avio, el derecho al arrendamiento, la propiedad industrial y los derechos de autor.
3. El trabajo.- Es la aportación humana en beneficio de la empresa y debe de estar protegido por un contrato de trabajo.

²¹Soto Álvarez, op. cit. Pág. 8.

La empresa esta regulada en México por diversos ordenamientos por lo cual es adecuado ubicar su marco jurídico. En materia mercantil la empresa se comprende como un concepto de suma importancia ya que es a través de ella que el comerciante realiza sus actividades.

En el Código de Comercio se regula a la empresa en el artículo 75 en 7 de sus 23 fracciones, en donde señala que se reputarán como actos de comercio: empresas de abastecimientos y suministros, de construcciones, trabajos públicos y privados, de fábricas y manufactureras, de turismo, de transporte de personas, de comisiones, entre otras.

La Constitución, en el artículo 26 señala que el fomento del crecimiento económico se llevará a cabo a través de la empresa, también los artículos 27 y 28 mencionan a la empresa.

En el Derecho Civil también se regula a la empresa. El Código Civil se refiere a ella en la responsabilidad civil extracontractual, en el Código de Procedimientos Civiles del Distrito Federal y de la Federación se regula cuando se refiere al embargo o secuestro de la empresa o negociación mercantil para garantizar las obligaciones.

El Código Fiscal de la Federación, regula en su artículo 16 los diferentes tipos de actividades empresariales que son: comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, pesqueras y silvícolas. Y define fiscalmente a la empresa como: "persona física o moral que realiza las actividades a que se refiere a este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomisos, o por conducto de terceros."

En la Ley Federal del Trabajo se regula en el artículo 386, el contrato colectivo de trabajo que se define como: “El convenio celebrado entre uno o varios sindicatos de trabajadores y uno o varios de patrones, o uno o varios sindicatos de patrones, con objeto de establecer las condiciones según las cuales debe de prestarse el trabajo en una o más empresas o establecimientos”. En la ley mencionada se regularan las relaciones entre dos de los elementos de la empresa el empresario como patrón y los trabajadores que aportan el trabajo.

En la actualidad la empresa tiene la función de satisfacer los problemas económicos básicos de la sociedad utilizan técnicas y recursos para producir bienes o servicios. Otra de las disciplinas que está ligada con la empresa es la microeconomía o la economía de la empresa, que es el estudio de la empresa y del consumidor.

Existen diversos tipos de empresas y se pueden clasificar según su tamaño, sector económico, magnitud de recursos económicos, volumen de ventas anuales y área de operaciones, pudiendo ser local, regional, nacional o internacional.

1.2.1. Micro Empresa

La Micro Empresa se identifica por el número de sus trabajadores y el de sus ingresos y se define como “La unidad que tiene de 1 a 15 trabajadores e

ingresos anuales menores a 110 veces anualizado el Salario Mínimo General que corresponde al Distrito Federal.”²²

Sus ventas anuales netas no rebasan el millón de pesos, es la célula primaria de la economía en nuestro país y en los últimos años ha tenido grandes problemas gracias a la inestabilidad de nuestra moneda, sus características son las siguientes:

- Organización de tipo familiar y administración empírica del propietario, quien usualmente proporciona el capital.
- Su mercado es local y pequeño
- Mínima o nula automatización
- Mínimo o nulo acceso a fuentes o sistemas de crédito o financiamiento.
- Fiscalmente se consideran causantes menores
- Son unidades productivas capaces de participar como agentes dinámicos en la modernización económica.

²² INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, Op. cit., p. 8.

1.2.2. Pequeña empresa

Es aquella que ocupa de 16 a 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no sobrepasan el equivalente a 9 millones de pesos.

Sus características son:

- Organización y administración empírica de uno o dos propietarios, quienes establecen una sociedad y aportan el capital, como se puede observar estas empresas ya se constituyen como una sociedad.
- Su mercado normalmente es regional, pero algunas veces puede ser mas amplio e incluso exportar sus mercancía
- Existe cierta automatización, pero se basa más en el trabajo que en el capital.
- Genera trabajos y servicios en los estratos de la población donde es más urgente.
- Ofrecen oportunidades de empleo femenino y para la juventud, se desarrollan en pequeños centros urbanos.
- Es este tipo de empresa a la que le prestan más atención los programas de apoyo financiero gubernamental.

- El gobierno facilita créditos y subsidios mediante programas específicos.
- Produce parte importante de la alimentación, ya que el procesamiento industrial de alimentos básicos, esta en manos de este pequeña empresa.

1.2.3. Mediana empresa

Son las empresas que ocupan desde 101 trabajadores hasta 250, sus ventas anuales son de hasta 20 millones de pesos, y sus características son las siguientes:

- Su organización y administración es encargada a profesionales especializados, pues ahora el capital es aportado por varios socios y constituyen una sociedad mas grande.
- Su mercado es regional, nacional e internacional.
- Utilizan mayores niveles de automatización en maquinaria y equipos de comunicación.
- Pueden obtener con facilidad diversos tipos de crédito y financiamiento en nuestro país.

- Fiscalmente no tienen muchas ventajas, ya que al incrementar sus ingresos tributan el 35% de estos.

1.2.4. Gran Empresa

Son aquellas que emplean más de 250 trabajadores, sus ganancias netas anuales superan los 20 millones de pesos, y sus características son las siguientes:

- Su organización y administración están a cargo de personas profesionales especializadas, y con gran preparación.
- Se asocian fuertes grupos industriales y comerciales, ya no es nada mas una sociedad de varios socios
- Dominan el mercado interno, y en algunos casos el externo, cuando se trata de fuertes grupos.
- Altos niveles de automatización y tecnología de punta.
- Cuentan con amplias facilidades para obtener planes de crédito o financiamiento tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional.
- Fiscalmente tendrán que contribuir conforme a sus ingresos y el gobierno no les da ventajas en ese aspecto.

1.2.5. Empresa Multinacional.

“Son entes jurídicos y organizativos que nacen a resultas de la asociación contractual de centros públicos y/o privados de decisión y acción correspondientes a distintos países o sistemas. En virtud de esta asociación realizan al servicio de intereses y fines comunes, una serie de aportaciones especiales en condiciones definidas, y a fin de alcanzar ciertos objetivos, mediante actividades compartidas y compatibilizadas, y a través de unidades de producción y de servicios.”²³

Las empresas multinacionales pueden ser de cuatro tipos:

1. Exclusivamente privadas.- su capital o patrimonio es totalmente de carácter privado.
2. Empresas privadas pero ligadas contractualmente con administraciones públicas.- son las concesionarias de servicios públicos de carácter internacional.
3. Empresas mixtas.- son en las que existen miembros de carácter público y carácter privado.
4. Empresas intergubernamentales.- formadas únicamente por Estados o empresas públicas.

²³ DOVETTA, Guadagnini, Diccionario de Administración y Ciencias Afines. Ed. Limusa, México, p. 67.

Las características de este tipo de empresa son las siguientes:

- Realizan inversiones o ventas en dos o más países, y más de la mitad de sus utilidades las perciben de ingresos internacionales.
- Su actividad empresarial es con fines de lucro.
- Debe disponer de un gran número de recursos, tanto humanos como materiales para poder lograr sus objetivos.
- Sus planes y programas son proyectados a largo plazo.
- Esta totalmente automatizada y también cuenta con tecnología de punta.
- Su tributación es conforme a las legislaciones de los países en que se encuentra y con base en los tratados internacionales celebrados en materia fiscal.
- Son grandes imperios privados que escapan al control de las autoridades.
- Tienen planes estratégicos y prácticos para obtener de sus actividades la mayor ganancia posible.

CAPITULO SEGUNDO

DERECHO EMPRESARIAL INTERNACIONAL

El Derecho Empresarial Internacional es una rama del derecho relativamente nueva, ya que con la expansión económica de las empresas trasnacionales que han ido más allá de las fronteras de sus países de origen, a causa de la dinámica propia de sus actividades y operaciones industriales, comerciales y de servicios, se necesita un conjunto de normas jurídicas que regule esta clase de establecimientos y, por ello, dentro de este capítulo se explicará la naturaleza, características y funcionamiento de la materia en el mundo moderno actual.

Hay que decir primero que existen fuentes del Derecho Internacional Privado provenientes de las transacciones comerciales internacionales, que se traducen en contratos y dan vida a esta rama del Derecho.

Las empresas internacionales, tienen su origen al iniciarse los progresos de la técnica, el crecimiento y la concentración de los grandes capitales. Actualmente, tales empresas han surgido en todos los continentes, y, en especial, en los países altamente desarrollados; algunas son apoyadas por

sus gobiernos, lo que obviamente aumenta su dominio y poderío económico que a su vez incrementa el poder político.

Estas grandes empresas operan en la mayoría de los casos en forma monopólica, que va desde simples acuerdos a corto plazo, sobre precios de venta, hasta formas de operación más complejas, que reciben, entre otros, los nombres de *trusts*, consorcios y *holding*.

El Derecho Empresarial Internacional juega un papel muy importante, ya que por una parte, con las fusiones de los capitales industriales, comerciales y en algunos casos financieros y bancarios y, por la otra, la apertura comercial que tiene como propósito fundamental la expansión óptima del comercio y la utilización más eficiente de los recursos productivos de los países, plantea la imperiosa necesidad de una legislación homogénea que regule las actividades de esta clase de empresas.

Las formas que adoptan las empresas a nivel internacional son por demás complejas y así lo señalan los autores que se han dedicado a estudiarlas a nivel internacional; algunos autores las llaman unidades multiterritoriales, empresas mundiales, empresas plurinacionales, empresas transnacionales, firmas internacionales, corporaciones multinacionales, sociedades multinacionales y empresas internacionales, entre otras. En México se les ha denominado entidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica (Art. 2 fracc. III de la Ley de Inversión Extranjera).

En el Congreso de Comercio de Estambul en 1969 se definió a la empresa internacional como: "La empresa en que las operaciones internacionales se consolidan en una oficina de inversiones nacionales que forma parte de la jerarquía al nivel de la división, y que en materia de política está dispuesta a tomar en cuenta todas las estrategias posibles para la penetración de mercados extranjeros".¹

2.1. Negocios internacionales.

Los negocios internacionales no son otra cosa que comerciar con el exterior productos y servicios que las empresas fabrican o prestan en el interior de sus países, en la actualidad algunos Estados de Europa Occidental, Asia y Norteamérica obtienen flujos de capital a través de este tipo de operaciones comerciales. Los grandes empresarios necesitan invertir muchas veces en el extranjero para obtener materias primas, algunas empresas para realizar este tipo de negocios internacionales, tienen una división internacional, es decir, una parte administrativa de las empresas que se encargan de realizar los negocios en el extranjero.

La importancia de los negocios internacionales está en la generación de empleos, flujo de tecnología a otros países y ganancias económicas que regresan a los países donde se originan las inversiones. En la actualidad no sólo se realizan estas transacciones simplemente con productos o

¹ PANTOJA Vicente L., Las nuevas potestades económicas. 1ª. Edición. Editorial Tecnos, Madrid 1986, p. 121.

servicios, sino que también desde hace algún tiempo se realizan a partir de flujos de capital, es decir a partir de la especulación.

Es de notarse también la situación de las empresas maquiladoras que como en el caso de México, tienen una gran injerencia en la economía. Este tipo de empresas funcionan a partir de un régimen temporal de importación de mercancías para su transformación y exportación, lo cual constituye una forma especial de inversión extranjera.

Estas actividades económicas enfrentan grandes problemas, uno de ellos es el proteccionismo contra la competencia exterior y que establecen algunos gobiernos con respecto a su industria nacional, y aunque en la actualidad esta situación tiende a desaparecer; hay algunos países que todavía imponen controles al comercio internacional como aranceles contingentes o cuotas compensatorias sobre algún producto sensible a la inversión extranjera en su economía.

Otro problema con la apertura económica manifiesta, es el nacionalismo, ya que al empezar a homogeneizarse el uso de una moneda debido a la formación de bloques económicos comunes, como es el caso de la Comunidad Económica Europea y la dolarización de algunas economías emergentes como Argentina, México, Perú y Ecuador, en el sentido de que muchas de las operaciones comerciales se encuentran tasadas en la moneda norteamericana, resurge la ideología nacionalista, lo cual trae problemas, que incluso llegan a significarse como brotes de violencia social.

Con la caída de algunas barreras comerciales que terminaron con regímenes arancelarios proteccionistas, se han abierto grandes rutas de libre comercio, a causa de la celebración de tratados comerciales dentro de los que se encuentra el celebrado por nuestro país con los países de América del Norte (Canadá y Estados Unidos); con el Mercado Común Europeo; con Israel, y con los países centro y sudamericanos.

Estos negocios internacionales necesitan normas para regular la actuación tanto de las empresas que los realizan, como la de los comerciantes. Algunas de estas reglas se encuentran en los tratados celebrados por los distintos países, pero sería de gran utilidad una legislación homogénea en este aspecto, como con anterioridad se había mencionado. Se da entonces la carencia de regulación jurídica internacional apropiada y congruente con los momentos de globalización económica que se viven.

2.2. *Lex Mercatoria*

La necesidad de una legislación adecuada dio lugar a la *Lex Mercatoria*, que se define como: "Un conjunto de normas autónomas y vigentes para el comercio internacional y que son comúnmente aplicadas por los comerciantes en el entendido de que se traten de *regulae iuris* (normas de derecho) o al menos que los otros comerciantes se comporten bajo las mismas reglas".²

² FOJNZYLBBER Fernando, Las Empresas Transnacionales, 1ª. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, p. 37.

La liga entre comerciantes internacionales da lugar a un contrato y éste será internacional cuando tenga puntos de contacto entre una o más naciones, aplicándose normalmente la *lex fori*, es decir, la Ley del lugar donde se celebró o bien que las partes se sometan a una legislación y jurisdicción convenida entre ellos.

Los contratos internacionales muchas veces están regidos por los usos internacionales, un claro ejemplo son los llamadas *Incoterms*, que son usos comunes en materia de comercio internacional. En Roma el Instituto para la Unificación del Derecho, UNIDROIT, en 1993 realizó un proyecto de código para unificar este tipo de usos mercantiles y regular los contratos a nivel internacional por medio de una legislación adecuada y homogénea; con base en los principios de buena fe y lealtad en los negocios, la autonomía de la voluntad de las partes y a la cooperación, entre otros. Es importante señalar que algunos autores niegan la existencia de estos contratos mercantiles internacionales al no haber una legislación que los regule como tales; sin embargo, la existencia de tratados internacionales subsana esta situación, como se verá más adelante.

2.3. Fundamentos del Derecho Empresarial Internacional.

Las empresas internacionales en los últimos tiempos son las responsables del comercio y negocios mundiales, del flujo de recursos financieros y la transferencia de tecnología. Es de suma importancia lograr sobre este tipo de empresas un control jurídico-administrativo, por lo tanto una

definición de Derecho Empresarial Internacional quedaría referida a: "Un sistema jurídico estructural, un conjunto de normas jurídicas internacionales destinadas a regular la acción global (jurídica, económica, política y cultural) de las empresas y conglomerados transnacionales"³.

En la actualidad, la empresa internacional es la célula básica de la economía mundial, aunque tiene graves problemas en el mundo jurídico actual; algunos de ellos son: la monopolización del mercado, las prácticas corruptas y el abuso hacia los trabajadores. Incluso algunos juristas han tratado de darle forma y tipificar el delito empresarial, el dolo corporativo e incluso el delito transnacional.

2.3.1. Reconocimiento del Derecho Empresarial en América Latina.

Cabe realizar un análisis comparativo acerca de esta rama del Derecho en América Latina, para así establecer una relación posterior con aquellas disposiciones jurídicas que en México ubican a la actuación de las personas morales extranjeras como principal eje del derecho empresarial internacional.

Los primeros treinta años del siglo XX tuvieron en lo general gobiernos populistas, caracterizándose como una época de caudillos militares, donde se dio el inicio de los procesos de industrialización, la conformación de la burocracia y la clase media, el Estado

³ MÜLLER Díaz, Luis: Revista de Crítica Jurídica, Año 2, No. 3, México, 1985, p. 22.

intervencionista, la urbanización y modernización cultural, así como otros procesos socioeconómicos que dieron lugar a una estructura económica formal. Durante este tiempo, las empresas de carácter internacional, irrumpieron en la economía de estos países.

Uno de los primeros esfuerzos para lograr la regulación internacional de estas empresas, y que se toma en este trabajo para ejemplificar la preocupación existente en todas las latitudes, por lograr una conducta comercial internacional proba, es el Código de Conducta que en Sudamérica promulgó el Grupo Andino; el cual pone énfasis en acotar el flujo de capitales extranjeros y la transferencia de tecnología.

Por Código de Conducta se comprende un conjunto de reglas pero no es un cuerpo determinado, estructurado y elaborado de una manera sistemática. Un código sería el instrumento jurídico capaz de poder controlar a las empresas internacionales, ya que reglamentaría su funcionamiento y comportamiento en el extranjero. Lo importante de este código es que regule a la filial en el extranjero y a la matriz y tenga la obligatoriedad necesaria bajo una consecuente coerción.

En 1972 se realizó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, el primer Código de Conducta relativo a aspectos marítimos, después un Código de Conducta para la transferencia de tecnología y posteriormente lo que llama la atención de estas conferencias es un Código de Conducta para las empresas internacionales.

Este Código fue realizado con el fin de:

- Impedir a las empresas intervenir en los casos internos de los países donde estas operen y colaborar con regímenes racistas y administraciones coloniales o violatorias de los derechos humanos.
- Reglamentar sus actividades en el país donde operen para evitar prácticas comerciales restrictivas y para que estas actividades sean conforme a los planes y objetivos de desarrollo nacional de países en vías de desarrollo, y en este contexto, facilitar, si es necesario, el examen y revisión de arreglos concluidos anteriormente.
- Procurar que estas empresas proporcionen a los países en desarrollo, bajo condiciones equitativas y favorables, una asistencia técnica y consejos en materia de gestión.
- Reglamentar los beneficios que estas empresas obtienen de sus operaciones con base en los intereses legítimos de todas las partes interesadas.
- Motivar a las empresas a reinvertir los beneficios obtenidos en países que todavía están en vías de desarrollo.

El Código contiene seis capítulos, en el primero se encuentra el preámbulo y los objetivos, en el segundo definiciones relativas a su

aplicación, en el tercero actividades de las sociedades que se consideran adecuadas, el cuarto del tratamiento de los gobiernos de los países donde operan las empresas y también lo relativo a nacionalización, indemnización y jurisdicción, el quinto a la cooperación intergubernamental, y el sexto y último, a la importancia de la aplicación del Código en el ámbito nacional e internacional.

El Código tendrá un carácter obligatorio-facultativo, es decir, fuerza de obligatorio para los Estados que sean parte, y facultativo para los que no lo son.

El comportamiento que deberán adoptar las sociedades internacionales se refiere a:

- El cumplimiento de los principios generales y políticas de común observancia entre los países y que permiten llegar a acuerdos con mayor eficacia.
- Los deberes que la empresa tendrá con el país huésped.
- El respeto a la soberanía y a los derechos humanos, la obediencia a sus leyes y la no intervención en asuntos políticos internos.
- La no injerencia en los asuntos de los países anfitriones y en sus relaciones intergubernamentales.

- Respetar los objetivos económicos, prioridades y políticas de desarrollo.
- La Observancia respetuosa de costumbres y valores socioculturales.
- Respetar los derechos humanos y libertades fundamentales
- La obligación de abstenerse de toda práctica de corrupción.
- La revisión y renegociación de contratos.

Este Código de Conducta versa sobre empresas multinacionales e inversiones; formula recomendaciones para que las empresas se adapten a las legislaciones del país huésped; al final son observaciones de tipo moral que se le hacen a las empresas. Al fallar el cumplimiento de las recomendaciones, la respuesta que dieron los gobiernos de los países que recibían la inversión extranjera, fue la aplicación del derecho interno, ya que los problemas se encontraban referidos a:

- Propiedad industrial y políticas laborales.
- La Negativa para aceptar la legislación interna en caso de litigio del país-huésped.

- La injerencia directa o indirecta de las empresas en los gobiernos y sus políticas públicas.
- La negativa de aceptar la nacionalización de los bienes extranjeros.
- La utilización de estas empresas como voceros políticos del país de origen.
- La participación de estas empresas en el tráfico de armamento y otras actividades ilícitas.
- El mantenimiento de regímenes racistas y coloniales.
- La tendencia de estas empresas a no ajustarse a las políticas económicas nacionales del país huésped.
- La falta de respeto a la identidad sociocultural de los países huéspedes.

Como se mencionó con anterioridad, una de las figuras jurídicas que más se estudia en la actualidad, es el delito empresarial y de manera general se podría llamar delito transnacional. Esta transgresión se define como “Acciones u omisiones ilícitas realizadas por las empresas internacionales o transnacionales”⁴, y sus características son:

⁴ FOJNZYLBBER, Fernando: op. cit., p. 213.

- Atentar a la libre competencia.
- Corrupción, cuando afecta las decisiones tomadas por el gobierno del país huésped.
- La operación de prácticas comerciales restrictivas.
- El abuso de poder económico.

En algunos países como en Alemania, este tipo de delitos se penaliza con una multa, en nuestro país se castiga en algunos casos se pueden imponer sanciones administrativas diversas, que van desde una cuota compensatoria, hasta la expropiación. Estos delitos algún día podrían tipificarse en alguna legislación de tipo internacional, sobre todo ahora que ya existe una Corte Penal Internacional.

2.3.2. Nacionalidad de las sociedades.

La nacionalidad de las sociedades se refiere a la ley aplicable al estatuto personal de las empresas, es decir, las sociedades no podrán constituirse como lo deseen, sino que tendrá que atender a lo que señala la ley en el país donde quiera establecerse. Esto es importante, pues las empresas transnacionales siempre buscan radicar un domicilio jurídico en un país que proteja sus inversiones. Recientemente nuestro país realizó acuerdos de protección de inversiones con diversos países, especialmente con

países de la Unión Europea (D.O.F. 12/07/2000), como preámbulo a la celebración de acuerdos comerciales amplios.

Esta nacionalidad trae conflictos de leyes graves, ya que muchas veces el país donde opera la empresa no le reconoce la personalidad jurídica por no estar constituida conforme lo señala la legislación de ese país. En América Latina, existen tres doctrinas para reconocer esta personalidad, En la primera se reconocerá esta personalidad con base en la legislación que rija donde reside su sede. Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay México y Paraguay adoptan esta doctrina, Perú y Ecuador adoptan la doctrina de incorporación, es decir el lugar principal de explotación y administración y por último en América Central el lugar donde se constituyen las empresas.

2.3.3. Reconocimiento de sociedades extranjeras.

El reconocimiento que tiene un país hacia una sociedad extranjera determina el ámbito de las actividades que podrá realizar. Y respecto de esto, en México se hace la distinción entre establecimiento permanente y actos aislados. El primero se refiere a que las leyes aceptan de manera automática la capacidad jurídica de las sociedades extranjeras, con la sola limitación del orden público nacional, pero el reconocimiento de este derecho se refiere únicamente a la celebración de contratos, al actuar en juicio y algunas veces ser propietarias de bienes. Y en el segundo caso se refiere a la sujeción del derecho local para el reconocimiento de esta capacidad jurídica.

La Ley General de Población establece la injerencia del Instituto Nacional de Migración en la regulación de algunos actos que realizan los extranjeros en el país. principalmente, se establece cuáles de los nacionales de otros países están en condiciones de realizar actividades económicas en México (artículos 42 y 48). En su artículo 66, la misma Ley establece el derecho de los extranjeros, sean personas físicas o morales, independientemente de su calidad migratoria, por si o mediante apoderado, sin que para ello se requiera permiso de la Secretaría de Gobernación, adquirir valores de renta fija o variable y realizar depósitos bancarios, así como adquirir bienes inmuebles urbanos y derechos reales sobre los mismos, con las restricciones señaladas en el artículo 27 constitucional, la Ley de Inversión Extranjera y demás leyes aplicables.

Un momento en el que se da el reconocimiento de sociedades extranjeras se da cuando dicha persona fija un establecimiento permanente En nuestra legislación fiscal, específicamente la Ley del Impuesto sobre la Renta (Art. 2), dicho lugar se define como:

“Cualquier lugar de negocios en donde se desarrollen, parcial o totalmente actividades empresariales, se considera establecimiento permanente, entre otros, sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, minas, canteras o cualquier lugar de exploración, extracción o explotación de recursos naturales”.

La inversión extranjera tiene la capacidad jurídica de establecerse en México. Las reglas para “canalizar la inversión extranjera hacia el país y

propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional”, se encuentran establecidas en la Ley de Inversión Extranjera, publicada el 27 de diciembre de 1993. En este mismo ordenamiento se define, en su artículo 2, fracción II a la inversión extranjera como:

- a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas;
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero.
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta ley.

Entendiéndose como inversionista extranjero a la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica.

En la misma Ley, se establece el requisito de la autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy de Economía para que un inversionista extranjero se establezca en el país.

Artículo 17. Sin perjuicio de lo establecido en los tratados y convenios internacionales de los que México sea parte, deberá obtener autorización de la Secretaría:

- I. Las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio en la república y

- II. Las personas a que se refiere el artículo 2736⁵ del Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, que pretendan establecerse en la República y que no estén reguladas por leyes distintas a dicho Código.

Artículo 17 A. La autorización a la que se refiere el artículo anterior, se otorgará cuando se cumplan lo siguientes requisitos:

- a) Que dichas personas comprueben que están constituidas de acuerdo con las leyes de su país;
- b) Que el contrato social y demás documentos constitutivos de dichas personas no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos en las leyes mexicanas, y
- c) En el caso de las personas a las que se refiere la fracción I del artículo anterior, que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal; o en el caso de las personas a que se refiere la fracción II del artículo anterior, que tengan representante domiciliado en el lugar donde van a operar, autorizando para responder de las obligaciones que contraigan.

Toda solicitud que cumpla con los requisitos mencionados, deberá otorgarse dentro de los quince días hábiles siguientes a la fecha de

⁵ Es pertinente reproducir aquí el texto de dicho artículo:

Artículo 2736. La existencia, capacidad para ser titular de derechos y obligaciones, funcionamiento, transformación, disolución, liquidación y fusión de las personas morales extranjeras de naturaleza privada se regirán por el derecho de su constitución, entendiéndose por tal, aquél del estado en que se cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas personas.

En ningún caso el reconocimiento de la capacidad de una persona moral extranjera excederá a la que le otorgue el derecho conforme al cual se constituyó.

Cuando alguna persona extranjera de naturaleza privada actúe por medio de algún representante, o quien lo substituya, está autorizado para responder a las reclamaciones y demandas que se intenten en contra de dicha persona con motivo de los actos en cuestión.

su presentación. Concluido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá aprobada.

La Secretaría, deberá remitir a la Secretaría de Relaciones Exteriores una copia de las solicitudes y de las autorizaciones que otorgue con base en este artículo.

Adicionalmente, surge la limitación que se establece en la Ley de Instituciones de Crédito (art. 13), la Ley del Mercado de Valores (art. 7 fracc. II B) y la Ley de Sociedades de Inversión (art. 9 fracc. III), en las cuales se establece que no podrán ser accionistas de Banca Múltiple, Sociedades Intermediarias del Mercado de Valores y las Sociedades de Inversión, aquellas personas morales que ejerzan funciones de autoridad en su país.

2.3.4. Distinción entre sucursales y filiales

Es importante denotar la diferencia en donde se hace presente la figura de sucursal o filial, lo cual hace la distinción sobre la forma en que actuará la empresa extranjera, es decir, si fungirá como sociedad extranjera o como sociedad nacional.

La sucursal será regulada conforme al derecho en el cual esta reconocida y constituida la matriz, y sólo suelen imponer ciertos requisitos jurídicos locales, como su inscripción en el Registro de Comercio, nombrar un representante legal y haberse constituido conforme a la ley de su país. En México, Brasil, Honduras y Guatemala se exige además una autorización administrativa especial.

Las filiales son regidas por las leyes locales independientemente de que exista una matriz regulada por el derecho extranjero.

La diferencia de estas dos figuras estriba que en la sucursal, la matriz es responsable de los actos de ésta, en la filial hay una desvinculación tanto jurídica como patrimonial. Debido a que aun cuando fácticamente dependen de otra empresa extranjera, jurídicamente adquieren la nacionalidad mexicana, ya que se someten a la legislación mexicana desde el acto de constitución.

Una de las situaciones en las que incurren las filiales, es que al atenerse a la legislación mexicana, tendrán el mismo tratamiento fiscal que se les concede a las personas morales nacionales. Adicionalmente, existen disposiciones específicas para que las personas morales residentes en el extranjero, con o sin representación nacional, se hagan acreedoras al fisco federal.

El artículo 144 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, obliga al pago de esta contribución a las personas morales con residencia en el extranjero que obtengan ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicada en el territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente o base fija en el país o si no se tiene, los ingresos no sean atribuibles a éstos.

En este mismo artículo se considera ingreso al impuesto que otra persona pague por cuenta del contribuyente extranjero, con excepción del

Impuesto al Valor Agregado trasladado. Es importante señalar, que como en otros tratamientos fiscales, debe hacerse la retención y el entero del impuesto que se encuentre la empresa extranjera obligada de pagar por el intermedio de otra, aunque no se haya pagado la prestación.

Se considera que la fuente de riqueza se encuentra en el territorio nacional si el servicio se presta en el país (Art. 145). También se considerará que dicha fuente se encuentra en territorio nacional cuando se trate de remuneraciones a miembros de consejos, honorarios, administradores o consultores (Art. 147-B).

Con respecto a los ingresos por dividendos y en general por las ganancias que sean distribuidas por personas morales o asociantes de una asociación en participación, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando la persona que los distribuya resida en el país (Art. 152).

Cuando se trata de ingresos por intereses, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional si en el país se coloca o invierte el capital o, cuando los intereses se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país (Art. 154).

Es pertinente aclarar cómo la legislación fiscal vigente concibe a las personas morales residentes en México, a fin de que se les considere obligadas al pago de contribuciones.

El artículo 9, fracción II del Código Fiscal de la Federación establece la calidad de persona moral residente en México a aquella que se haya constituido de conformidad con las leyes mexicanas, aún cuando por el carácter de sus funciones permanezcan en el extranjero por un plazo mayor a 183 días naturales consecutivos.

El mismo Código Fiscal de la Federación, en su artículo 26, fracción V, establece la responsabilidad solidaria de los representantes de las personas no residentes en el país, con cuya intervención éstas realicen actividades por las que deban pagar contribuciones, hasta por el monto de dichas contribuciones. Esto impone una responsabilidad a la representación de extranjeros.

2.3.5. Empresas Controladoras.

Este tipo de manejo administrativo y financiero establecido por empresas extranjeras a grupos de empresas tanto nacionales como extranjeras, permite el control tanto vertical como horizontal de empresas de diversa índole y objeto social, que se agrupan debido a un interés específico o consolidación de los accionistas que las dominan.

El artículo 57-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta Establece:

Para los efectos de esta Ley, se consideran sociedades controladoras las que reúnan los requisitos siguientes:

- I. Que se trate de una sociedad residente en México.

- II. Que sean propietarias de más del 50% de las acciones con derecho a voto de otra u otras sociedades controladas, inclusive cuando dicha propiedad se tenga por conducto de otras sociedades que a su vez sean controladas por la misma controladora.
- III. Que en ningún caso más del 50% de sus acciones con derecho a voto sean propiedad de otra u otras sociedades, salvo que dichas sociedades sean residentes en algún país con el que se tenga acuerdo amplio de intercambio de información. Para estos efectos no se computarán las acciones que se coloquen entre el gran público inversionista. De conformidad con las reglas que al efecto dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Como primer requisito aparece que la residencia de la empresa controladora sea México. Esto implica que no podrá haber sociedades controladoras que no se hayan constituido legalmente en el país. Por otra parte, en la fracción III se exige que exista un acuerdo de intercambio de información con el país en donde pudiera residir una empresa que poseyera capital de una controladora residente en México.

La condición del derecho a voto es importante, pues especifica una calidad de control como consecuencia de la tenencia de ciertas acciones. Si se presenta una sociedad con más del 50% de capital con derecho a voto, con proveniencia del exterior, si bien la empresa reside en México por el requisito establecido en la LISR, el control se ejerce de hecho desde el exterior.

El Artículo 57-C de la misma Ley, considera sociedad controlada a aquélla en la que más del 50% de sus acciones con derecho a voto sean propiedad, ya sea en forma directa, indirecta o de ambas formas, de una sociedad controladora. Es decir, existe una sociedad que posee el 50 % del capital con derecho a voto de otras sociedades y por ello las controla.

Esto implica que una trasnacional puede establecer una controladora en el país para que ejerza el control de determinadas filiales.

2.4. Características del Derecho Empresarial Internacional.

Una limitación importante para el desarrollo del derecho comercial iusprivatista, ha sido el territorialismo y proteccionismo con el que ha sido cubierto⁶. En un pasado reciente, por lo general las naciones apoyaban en cualquier controversia a las empresas nacionales. En la actualidad, ante la globalización económica, las controversias entre empresas de diversa nacionalidad han aumentado, con lo que se hace necesario el desarrollo del Derecho Empresarial Internacional. Uno de los terrenos en los que se da una mayor discusión jurídica es el de la capacidad de las entidades extranjeras.

Las empresas internacionales, señalan algunos autores, tienen la llamada responsabilidad objetiva, es decir, un principio general de Derecho Internacional para aquellos casos en que el perjuicio o daño internacional ha sido ocasionado por una actividad normalmente riesgosa. Algunos otros autores no están de acuerdo en que las empresas internacionales tengan este tipo de responsabilidad ya que no les reconocen capacidad jurídica en el ámbito internacional. Este es el principal problema al que se enfrenta esta rama del derecho, el del reconocimiento en el ámbito jurídico nacional de una persona moral extranjera, en donde cabe señalar

⁶ SILVA, Jorge Alberto: Derecho Internacional Privado, su Recepción Jurídica en México. 1ª Edición, México, Editorial Porrúa, 1999. p. 301.

como punto de partida el que se establece en la fracción VII del artículo 25 del Código Civil, en donde se hace referencia expresa al artículo 2736 del mismo ordenamiento, ya citado con anterioridad.

Jurisprudencialmente, si se reconocen a las personas morales extranjeras⁷. Esto implica a su vez el reconocimiento de un orden jurídico externo. Sin embargo, existe la condición del registro en territorio nacional para que el reconocimiento sea pleno, lo cual se encuentra establecido en el Código de Comercio y en la Ley de Inversión Extranjera; para el caso de que la empresa desee actuar comercialmente en el país. La Ley de Inversión Extranjera establece en su artículo 37:

Las personas físicas y las personas morales extranjeras deberán presentar su solicitud de inscripción al Registro (de las Personas Físicas, Personas Morales Extranjeras y de las Sociedades Mexicanas) dentro de los cuarenta días hábiles siguientes a la fecha en que inicien la realización habitual de actos de comercio.

Este tipo de reconocimiento se da en la medida en que al empresa actúe comercialmente dentro del territorio nacional de manera directa o indirecta. En el caso del reconocimiento de la empresa en virtud de la realización de otros actos jurídicos, cabe un reconocimiento tácito. Aunque las tesis en esta materia son contradictorias⁸, la mayoría de las resoluciones judiciales que han sido publicadas, se han referido a la posibilidad de que a las personas morales se les reconozca capacidad para

⁷ Ibid., p. 302.

⁸ Ibid., pp 305 – 306.

comparecer a juicio y la obligación de registro (Criterio Material Internista).

En estas tesis se ha transitado jurisprudencialmente del exagerado criterio que exigió el registro para cualquier acto que realizara una empresa extranjera, hasta el reconocimiento sin necesidad de registro.⁹

A continuación se transcriben dos tesis jurisprudenciales que ilustran el tránsito de una posición Material Internista a una Uniforme Internacionalista:

SOCIEDADES EXTRANJERAS. Para que una sociedad extranjera tenga vida jurídica en la república, es necesario que cumpla con todos los requisitos exigidos por la ley nacional. La inscripción en el Registro de una sociedad mercantil, no tiene el carácter de potestativa, pues según el artículo 19 del Código de Comercio, es obligatoria. El hecho de que conforme al artículo 15 del código Mercantil, para ejercer el comercio, las sociedades legales constituidas en el extranjero, que se establezcan en la república obtengan en ella alguna agencia o sucursal, estén obligadas a sujetarse a las condiciones especiales de dicho Código, en todo cuanto concierne a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional, a sus operaciones mercantiles, y en la jurisdicción de los tribunales de la Nación, no significa que solamente la inscripción se exija para ese único fin, pues el artículo 24 tiene el carácter de un precepto general, con cuyas descripciones debe realizar cualquier acto jurídico. El artículo 15 lo único que hace, es determinar el derecho y las condiciones de ejercicio que tiene una sociedad extranjera para comerciar en el país, una vez que se le ha reconocido existencia mediante el registro, conforma al artículo 24 del Código de Comercio. Por otra parte, el registro es el

⁹ Ibid., p. 306.

único medio que tienen los terceros para saber si una sociedad extranjera, está constituida y autorizada de acuerdo con las leyes de su país. (Tercera Sala, Quinta Época, T-XXVII, p. 1294, T. Palmolive Co. 26 de octubre de 1929).

PERSONALIDAD. SOCIEDAD EXTRANJERA. NO ES UN REQUISITO LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL COMERCIO PARA EL RECONOCIMIENTO DE LA. La falta de inscripción en el Registro Público del Comercio de una empresa extranjera, no trae consigo la falta de personalidad jurídica, pues la apuntada omisión es intrascendente, dado que conforme al párrafo tercero del artículo segundo de la Ley General de Sociedades Mercantiles, las sociedades no inscritas en el registro público del comercio tienen personalidad jurídica, máxime que la Tercera Sala del Máximo Tribunal del país, ha definido que no existen razones jurídicas para excluir a las personas morales extranjeras de la aplicación del numeral preinvocado. (Tribunales Colegiados de Circuito, SJF, Octava Época, T-XV-2, febrero Tesis V. 3º 157 C p. 451 Cve. T.C. 043157 CIV. AD 756/93, Jacuzzi Universal S. A. y otro, 7 de diciembre de 1994, unanimidad de votos, ponente Ramiro Barajas Plascencia, secretario Jesús María Flores Cárdenas)

La cuestión entonces, está en la adquisición de capacidad jurídica por parte de la empresa extranjera. De cualquier manera, esta capacidad se adquiere plenamente al registrarse la nacionalidad mexicana, de conformidad con lo dispuesto en el artículo noveno de la Ley de Nacionalidad:

Son personas morales de nacionalidad mexicana las que se constituyan conforme a las leyes de la República y tengan en ella su domicilio legal.

Las personas físicas y morales extranjeras deberán cumplir con lo señalado por el artículo 27 constitucional¹⁰.

La empresa extranjera podrá entonces garantizarse toda clase de prerrogativas correspondientes a las empresas nacionales si realiza el acto registral.

Un aspecto fundamental en el reconocimiento y capacidad jurídica de los extranjeros que realizan actividades económicas en el país, está en el cumplimiento de las disposiciones señaladas en la misma Ley de Nacionalidad (art. 2, fracc. II y art. 15) relativas a las Cláusulas de Admisión y Exclusión de Extranjeros en la constitución de sociedades, que deberán insertarse en los estatutos constitutivos de las sociedades.

En la Cláusula de exclusión de extranjeros se establece el convenio o pacto expreso, que se incluye en los estatutos sociales, en donde se indica que la sociedad no admitirá directa ni indirectamente como socio, accionista o inversionista a extranjeros o a sociedades mexicanas sin "Cláusula de Exclusión de Extranjeros", ni se les reconoce ningún derecho.

Con respecto a la admisión de extranjeros, la Ley de Inversión Extranjera establece ciertas reglas que delimitan actividades reservadas:

¹⁰ Art. 27, fracc I.: Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho de adquirir el dominio de tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas y aguas.

Artículo 5. Están reservadas de manera exclusiva al Estado, las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas:

- I. Petróleo y demás hidrocarburos;
- II. Petroquímica básica;
- III. Electricidad;
- IV. Generación de energía nuclear.
- V. Minerales radioactivos;
- VI. Comunicación vía satélite;
- VII. Telégrafos;
- VIII. Radiotelegrafía;
- IX. Correos;
- X. (Derogada)
- XI. Emisión de billetes;
- XII. Acuñación de moneda;
- XIII. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- XIV. Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Artículo 6. Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas, con cláusula de exclusión de extranjeros:

- I. Transporte terrestre nacional de pasajeros, Turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería.
- II. Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- III. Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable;
- IV. Uniones de crédito;

- V. Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la Ley de la materia; y
- VI. La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otros mecanismos que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

Artículo 7. En las actividades económicas y sociales que se mencionan a continuación, la inversión extranjera podrá participar en los porcentajes siguientes:

- I. Hasta el 10% en:
 - Sociedades cooperativas de producción

- II. Hasta el 25% en:
 - a. Transporte aéreo nacional;
 - b. Transporte en aerotaxi; y
 - c. Transporte aéreo especializado;

- III. Hasta el 49% en:
 - a. (Derogado);
 - b. (Derogado);
 - c. (Derogado);
 - d. (Derogado);
 - e. Instituciones de seguros;
 - f. Instituciones de fianzas;
 - g. Casas de cambio;

- h. Almacenes Generales de Depósito;
- i. Arrendadoras financieras;
- j. Empresas de factoraje financiero;
- k. Sociedades Financieras de Objeto Limitado; y
- l. Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores;
- m. Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión;
- n. Sociedades operadoras de sociedades de inversión;
- o. Administradoras de fondos para el retiro;
- p. Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas y la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades.
- q. Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en el territorio nacional;
- r. Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales;
- s. Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura;
- t. Administración portuaria integral;
- u. Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia;
- v. Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria;

- w. Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario y
- x. Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de La Ley Federal de Telecomunicaciones.

Los límites para la participación de inversión extranjera señalados en este artículo, no podrán ser rebasados directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación o cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, salvo por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

La responsabilidad de las personas jurídicas morales extranjeras queda fundamentada con estos preceptos jurídicos.

La empresa internacional al funcionar en varios países está regida por diferentes tipos de legislaciones y en diferentes ámbitos espaciales, es decir, por diversas jurisdicciones; su marco jurídico dependerá de los países en los cuales preste sus servicios o se establezca. Una de las figuras jurídicas que se encuentran en la mayoría de los países y que le da origen a este tipo de negociaciones mercantiles es la sociedad.

En la mayoría de los sistemas jurídicos, existe el instrumento societario, la personalidad jurídica, la limitación de la responsabilidad de los socios, la existencia, los títulos de propiedad y por último el principio de asociación, es decir, que una sociedad pueda asociarse con otra, sin importar el lugar donde se encuentren ubicadas, estos elementos jurídicos

al ser comunes en algunos países, son el pilar para la formación de estas empresas internacionales.

Las empresas de este tipo enfrentan grandes obstáculos ya que al no haber una legislación uniforme sobre la materia, tienen problemas con la transferencia de los recursos de un país a otro, con los impuestos y aranceles, el acceso a determinados sectores de la producción, el comportamiento ante los competidores, muchas veces estar supeditados a la política económica del país huésped y el derecho a la propiedad en el país donde se establecen. Sin embargo, esta situación tiende a desaparecer, dados los acuerdos y tratados de libre comercio que se celebran.

El derecho en este aspecto, no ha tenido las modificaciones que implica un nuevo orden económico internacional; en cambio, la pluralidad y homogeneidad empresarial se han dinamizado y transformado. En los últimos tiempos, ha evolucionado de tal forma, que existen enormes lagunas jurídicas, por lo que se está muy lejos de poder regular este tipo de actividades, y normalmente las empresas extranjeras al darse cuenta, cometen conductas que tal vez no sean delictivas pero que les pueden beneficiar y perjudicar a los Estados que les acogen, como por ejemplo la tributación en jurisdicciones de baja imposición fiscal e incluso el lavado de dinero, cualquiera que sea su origen.

La falta de reglamentación internacional causa que las empresas para la protección de sus negocios, realicen entre ellas acuerdos cuasi-jurídicos, como pueden ser:

- Cláusulas restrictivas de competencia entre distintas corporaciones.
- Empleo de los mecanismos cambiarios e impositivos nacionales de acuerdo a los sistemas de precios internos entre las distintas sociedades que forman una empresa internacional.

Los tratados internacionales establecen de manera específica procedimientos especiales de arbitraje, que también pueden encontrarse precisados en contratos particulares. De esta situación surgen organismos como la Comisión de Arbitraje Internacional, que puede emitir juicios acerca de controversias comerciales.

Un ejemplo en el que se visualiza la importancia del Derecho Empresarial Internacional, es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. En dicho acuerdo, se establece un Consejo Conjunto, cuya competencia se encuentra establecida en el artículo 11 del Acuerdo:

Artículo 11. Competencia.

1. Las partes acordarán medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la Comunidad. Para ello, el Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes para aplicar sus leyes de competencia. Esta cooperación incluirá asistencia

- legal recíproca, notificación, consulta e intercambio de información a fin de asegurar la transparencia en relación con la aplicación de sus leyes y políticas en materia de competencia.
- 2. Para lograr este objetivo el Consejo Conjunto, decidirá, en particular, sobre los siguientes aspectos:
 - a. Acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre las empresas.
 - b. Cualquier abuso de posición dominante por parte de una o más empresas.
 - c. Fusiones entre empresas.
 - d. Monopolios de Estado de carácter comercial.
 - e. Empresas públicas y empresas a las cuales se han concedido derechos especiales o exclusivos.

Es importante entonces poner atención a este tipo de acuerdos, ya que en gran medida exponen la tendencia del Derecho Internacional Empresarial.

CAPITULO TERCERO

TRATADOS INTERNACIONALES.

Los Tratados Internacionales son figuras del Derecho Internacional; es decir, son convenios o acuerdos de voluntades celebrados por dos o más Estados. Dentro de este capítulo se analizará este tipo de instrumentos legales celebrados por México con otros países.

México es el único país que tiene tratados de libre comercio con tres continentes diferentes, dichos tratados tienen suma importancia, ya que, si no la principal, una de las principales fuentes del Derecho Empresarial Internacional.

Estos ordenamientos legales, para su existencia necesitan de fuentes que les den vida: internas y externas.

3.1. Las Fuentes Jurídicas Internas.

Las fuentes Jurídicas internas se definen como: "el conjunto de disposiciones jurídicas de todo tipo que regulan en el territorio

nacional los intercambios de mercancías entre México y los Estados externos”.¹

3.1.1. Artículo 131 Constitucional.

Este precepto es la fuente primaria de nuestro derecho económico y transcribe a continuación:

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o se 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 al interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del Artículo 117”.

“El ejecutivo, podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al

¹ WITKER, Jorge: Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, 1ª edición, Editorial McGraw Hill, México, 1996.

Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiere hecho de la facultad concedida”.

En este precepto Constitucional se da cuenta de la facultad que el estado tiene de intervenir en materia de comercio exterior. Principalmente es de hacerse notar la intervención reguladora de los flujos de mercancías y divisas, que permite proteger a la industria nacional y mantener en estado saludable la balanza comercial y de capitales.

Adicionalmente, el Estado interviene en las transacciones comerciales exteriores aplicando los impuestos y derechos a la importación y exportación, los cuales nutren a las finanzas públicas y corrigen posibles distorsiones comerciales como el *dumping*.

3.1.2. Ley de Comercio Exterior.

Esta ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, y su reglamento en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1993, tiene como objeto regular, promover el comercio exterior e incrementar las posibilidades de la economía nacional a base de lograr una competitividad, que el uso de los recursos sea eficiente y que la economía mexicana logre una internacionalización que contribuya al bienestar de la población.

3.1.3. Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.

Esta Ley incluye las tarifas que clasifican las mercancías y determinará el impuesto que les corresponda causar al comercio exterior; consta de dos partes, una, la nomenclatura y otra, la columna con las tarifas impositivas correspondientes.

Las primeras serán las clasificaciones de las mercancías por medio de un código de identificación general, aceptado internacionalmente, la nomenclatura aceptada por nuestro país es la vigente en la OMC, (Organización Mundial del Comercio), consta de 98 capítulos, 22 secciones, partidas y subpartidas, se codifica en 6 dígitos y va de los más simples a los más complicados y sofisticados para transformar, como por ejemplo: la nomenclatura del jugo de tomate será 2009.50, y de una laca para el cabello que es un producto más elaborado será 3305.30.

En cuanto al segundo que se refiere a la tarifa impositiva al comercio exterior; se fijan porcentajes rígidos de carácter fiscal que deben pagarse en la Aduana los productos que entren o salgan del territorio nacional. Existen dos tipos de tarifas la TIGI (tarifa del impuesto general de importación) y la TIGE (tarifa del impuesto general de exportación).

3.1.4. Ley Aduanera

La Ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995 y su última reforma se dió el 31 de diciembre de 2000. En esta Ley entre otras cosas, se señalan los requisitos para realizar importaciones y exportaciones, así como el pedimento aduanero, el certificado de origen, impuestos, base gravable y regímenes aduaneros así como normas oficiales mexicanas.

3.1.5. Ley de Inversión Extranjera.

Esta Ley data del 27 de diciembre de 1993, fecha en que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Es de suma importancia mencionar que esta ley se adecua a las disposiciones del GATT y del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica. Sus relaciones con el Derecho Empresarial Internacional ya se han señalado en el capítulo anterior. Este ordenamiento adecua el marco jurídico nacional, a fin de permitir un mayor flujo de inversiones extranjeras y reducir el proteccionismo que se había sostenido con la anterior Ley para Regular la Inversión Extranjera y Promover la Inversión Nacional.

3.1.6. Leyes Fiscales.

Este tipo de legislación tiene modificaciones cada año, conforme al Presupuesto de Ingresos y Egresos de la Federación, que da como resultado la llamada “Miscelánea Fiscal”, en la que se incluye una serie de reforma a esta clase de ordenamientos jurídicos.

- Ley del Impuesto al Valor Agregado. Están obligados a pagar el IVA las personas físicas y morales que importen bienes y servicios, con una tasa del 15% para todo el país excepto para la región fronteriza que será del 10%, este impuesto será provisional.
- Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios; esta ley va a regular el impuesto especial que se le aplicará a algunas mercancías como por ejemplo los cigarrillos pagarán el 85%.
- Código Fiscal de la Federación. En este Código se encuentran los requisitos fiscales básicos en lo referente a la importación, maneja multas por infracciones en materia aduanera y en materia de importación.
- Ley del Impuesto sobre la Renta. Esta ley regulará como causarán las personas que adquieran bienes de importación y obtengan ganancias por ello; por otro lado le da facultades a la Secretaría de Hacienda para en caso de ser necesario pueda

determinar presuntivamente el precio en que adquieren los contribuyente productos de importación o de exportación.

3.1.7. Otras Leyes Especiales Relacionadas con el Comercio Exterior.

- **Ley Federal sobre Metrología y Normalización:** se refiere a sistemas de medición y de normalización relativos al sistema multilateral de comercio, señala las Normas Oficiales Mexicanas y los requisitos que deben tener los productos importados para cumplir con éstas. Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio 1992 (en vigor a partir del 16 de julio de 1992).
- **Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.** Esta ley se refiere o regula lo relativo a la importación o exportación de materiales o residuos peligrosos. ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de enero de 1988 (en vigor el día 1o. de marzo de mil 1988); última reforma del 30 de diciembre de 1996.
- **Ley General de Salud.** Se ocupa de la regulación sanitaria y de los productos que constituyen un riesgo para la salud. Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de febrero de 1984 (en vigor a partir del 1o de julio de mil novecientos

ochenta y cuatro). Las últimas reformas a este ordenamiento se realizaron el 26 de mayo de 2000.

- Ley Federal de Sanidad Vegetal. Promueve y vigila la observancia de las disposiciones fitosanitaria en lo que se refiere al comercio exterior, por ejemplo la importación de vegetales entre otros. Ley publicada en el diario oficial de la federación el 5 de enero de 1994 (en vigor a partir del 6 de enero de 1994).
- Ley Federal de Sanidad Animal. Se encarga de regular la importación de animales y la expedición de certificados zoosanitarios. Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1993 (en vigor a los treinta días de su publicación).
- Ley Federal de Derechos. Regula los derechos que abra de pagar el contribuyente al tratar de realizar alguna operación aduanera, operación de depósito fiscal o tránsito de mercancías entre otras. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1981, en vigor a partir del 1o. de enero de 1982, con su más reciente reforma del 31 de diciembre de 2000.

3.1.8. Definición de Importaciones y Exportaciones.

La importación se define como el acto de comercio en el cual un bien extranjero es introducido a un país. Este acto se encuentra regulado por una Ley Aduanera que prescribe el tratamiento fiscal que ha de darse. El trámite aduanal de importación se define como "la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo"².

Van a estar reguladas por la ley aduanera y su reglamento, por la TIGI, por la Ley de Comercio Exterior, decretos y acuerdos.

La exportación se define como el acto de comercio en el cual un bien de origen nacional es vendido al exterior. Se encuentra regulada también por una legislación aduanal. El trámite aduanal de exportación se define como la operación en que se aplican impuestos y derechos al envío de mercadería nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

La legislación aplicable es la ley Aduanera y su reglamento la TIGE y diversas disposiciones administrativas que fomentan la actividad exportadora.

² WITKER, Jorge : Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado Trilateral, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1ª edición, México, 1996 p. 86.

3.2. Organismos Públicos de Apoyo y Fomento al Comercio Exterior en Nuestro País.

3.2.1. Secretaria de Economía, antes denominada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Es un Organismo Público Centralizado, la autoridad administrativa de mayor importancia en comercio exterior y tiene varias áreas cuyo objetivo es promover y apoyar todo lo referente al comercio exterior dichas áreas son las siguientes:

- Dirección General de Política de negociaciones comerciales internacionales.
- Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.
- Dirección General de Promoción Externa y Proyectos de manufactura.
- Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional.
- Dirección General de Política Industrial.
- Unidad de Prácticas Comerciales e Internacionales.

- Unidad de Prácticas Comerciales e Internacionales.
- Consejo consultivo de prácticas comerciales internacionales.

3.2.2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Es también un organismo Público Centralizado y se va a encargar de todo lo referente a los impuestos causados por el contribuyente en cualquier operación de comercio exterior.

3.2.3. Secretaría de Salud.

Se encargara de controlar las exportaciones e importaciones de productos biológicos, medicamentos, materiales quirúrgicos, productos higiénicos, entre otros, a través de las Normas Oficiales Mexicanas.

3.2.4. Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Regulara lo referente a Aeronáutica civil, auto transporte federal, ferroviario, telecomunicaciones y puertos del país.

3.2.5. Banco Nacional de Comercio Exterior.

Es un Organismo Público Descentralizado que se encargará de los negocios empresariales en materia de exportaciones e inversión extranjera, para lo cual tendrá productos y servicios extranjeros y servicios no financieros. Este Banco tiene muchas funciones y actividades en materia de promoción al Comercio Exterior, apoya primordialmente al sector exportador.

3.2.6. Banco de México.

Al ser un organismo descentralizado apoya las actividades de comercio exterior a través de la Dirección de Organismos y Acuerdos Internacionales. Una función principal que este banco primordial realiza, es la del registro de las operaciones de comercio exterior e intercambio de divisas, que permiten llevar a cabo parte de la contabilidad nacional.

3.3. Fuentes Jurídicas Internacionales del Comercio Exterior, Tratados Internacionales: GATT-OMC, TLCAN, TLCUE y otros Tratados.

Las fuentes Jurídicas internacionales se definen como “ el conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales que regulan directa o

indirectamente la política comercial internacional y que han sido suscritos por el Ejecutivo Federal y aprobados por el Senado”³.

3.3.1. GATT→OMC.

En el año de 1947, en Ginebra, Suiza, fue creado el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Ello, como respuesta al proteccionismo comercial que caracterizó a la política económica durante el periodo de reconstrucción posterior a la segunda guerra mundial. En esa época, los países industrializados buscaban en las barreras aduaneras y en la guerra de tarifas el medio de reservar el mercado interno para el consumo de su propia producción nacional. El GATT, como institución internacional, en principio se pensaba que promoviera el libre comercio, la prosperidad y la paz mundial. Entre otros aspectos se incorporaron cuestiones comerciales básicas:

- La no discriminación en el comercio.
- La reducción negociada de los aranceles.
- La eliminación gradual de otras restricciones al comercio.

Durante la existencia de este organismo se han llevado a cabo diversas negociaciones en diferentes épocas y países, debe señalarse que, en términos generales, se ha tomado el modelo fijado en anteriores tratados de comercio, de acuerdos bilaterales y por producto. Las

³Ibidem, p. 87.

conexiones bilaterales así alcanzadas se amplían a todos los países signatarios, mediante el empleo de la cláusula de nación más favorecida y a través de la incorporación de todos los acuerdos individuales en un documento multilateral.

De acuerdo al importante papel que ha jugado este Organismo en el desarrollo del comercio mundial durante su larga trayectoria, puede concluirse que:

“Es un acuerdo multilateral de cooperación comercial, constituye un código de principios que deben de ser observado por sus miembros”⁴.

3.3.1.1. Principios.

- Nación más favorecida. Como ya se menciona, todo país que otorgue una concesión tarifaria o privilegio mercantil a otro miembro del GATT se le hace extensiva esa concesión otorgada al resto de la comunidad perteneciente al GATT sin necesidad de negociación posterior.
- Reciprocidad. Este beneficio implica que todo es repartido entre los países miembros; de tal forma, que no

⁴DÍAZ Alabart Silvia, Revista de Derecho Privado, No 21, Septiembre-Diciembre 1996, Madrid.

existen ganadores ni perdedores en el GATT, ya que nada es gratuito o unilateral.

- No discriminación. Se refiere a que ningún país miembro podrá utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas, contra otro también signatario aunque este último tuviere un sistema económico o de gobierno diverso al primero.
- Igualdad de los Estados. Es un acuerdo democrático en el que un país sea cual fuere representa un voto, aunque en la práctica no es lo mismo comerciar con maquinaria pesada que con materias primas, y esto da como resultado que el sistema del GATT se concentre en los países industrializados.
- Aranceles y Tarifas. En el GATT de lo que se trata es de terminar con este tipo de barreras, aunque existen restricciones temporales que buscan proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia del producto y que sólo puedan gozar de las ventajas las empresas que realmente son eficientes y competitivas.
- Trato Nacional. Este principio implica que las mercancías deban circular libremente por los territorios de los estados que pertenecen a este acuerdo sin

discriminación de origen o procedencia, una vez cumplidos los requisitos fiscales.

3.3.1.2. Algunas Rondas importantes del GATT (Tokio y Uruguay).

El GATT funcionó por medio de conferencias que se realizaron entre los países miembros; a este tipo de conferencias se les denominó rondas, algunas de las más representativas fueron:

3.3.1.2.1. Ronda de Tokio. La VII Conferencia se llevó a cabo entre 1973 y 1979, en Japón, concretamente en Tokio, conocida como "la Ronda de Tokio", se trataron temas importantes y fundamentales para los países en desarrollo. Uno de esos países participantes fue México y se analizó lo siguiente:

- Barreras no arancelarias. Se señaló la importancia que tenía de acabar con este tipo de barreras, ya que sólo servían como elementos restrictivos del comercio, por lo tanto había una urgencia de eliminar éstos obstáculos y reglamentar su uso mediante códigos de conducta.
- Salvaguardar productos agropecuarios. Se trató el tema del campo y se planteó que habían de crearse mecanismos para proteger a los países

del tercer mundo en el aspecto agropecuario, ya que en ellos dicho sector ocupa un lugar preponderante en la economía.

- Incorporación de los principios de reciprocidad, no discriminación y preferencia. Los beneficios del GATT sólo se podrán otorgar en los países que estén en vías de desarrollo.
- Ingreso de los países en desarrollo a la economía mundial. Se propuso tratar de realizar esfuerzos conjuntos para que los países en desarrollo pudieran formar parte de la economía mundial.
- Códigos de conducta. Se aprobaron seis códigos: *antidumping*, Valoración, salvaguardas, derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras de gobierno.

3.3.1.2.2. Ronda de Uruguay . Se inició en septiembre de 1986 con la declaración de Punta del Este, sus objetivos eran lograr una mayor liberación al comercio mundial y actualizar las normas del GATT, también extender el ámbito de aplicación a otros sectores del comercio internacional como a la

agricultura, textiles, medidas de inversión, servicios y propiedad intelectual, y por esas razones es una de las de mayor importancia en la historia del Comercio Internacional.

Algunos aspectos destacados de esta Ronda, fueron: la desgravación que harían los países desarrollados a los productos industriales que sería de un 40% en 5 años y para los productos agropecuarios el mismo porcentaje pero en 6 años, los países en desarrollo reducirían sus aranceles en un 30% para los productos industriales y 10% para los productos del sector agropecuario.

“Entre las reducciones a ciertos productos que se hicieron en la Ronda de Uruguay, las que beneficiaron a la empresa mexicana fueron en los siguientes productos: miel, flores, aguacate, mango, limones, café, jugo de naranja, cerveza, ron, tequila, productos de vidrio, algunos productos de acero, motores de explosión, computadoras y chasis para vehículos”.⁵

En el sector agropecuario, como ya se mencionó, habría una reducción de aranceles y las cuotas o permisos de importación serían substituidas por aranceles equivalentes para todos los miembros. Se reducirían en un 20% y 36% los

⁵WITKER, Jorge: Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado Trilateral, III, México, 1996.

subsidios en ese sector en los países desarrollados, pero algunos programas como el de PROCAMPO mexicano no se verían afectados. Las medidas sanitarias y fitosanitarias debían ajustarse a los estándares internacionales y con esto se evitarían barreras innecesarias.

En los servicios, por primera vez se establecieron normas multilaterales con base en las normas arancelarias internacionales.

En lo referente a la propiedad intelectual, se realizaron acuerdos para proteger los derechos de autor, las marcas de fábrica o comerciales, dibujos, modelos y partes industriales, los esquemas de trazado de circuitos integrales, las denominaciones de origen y secretos comerciales. Estos acuerdos servirían para cambiar, de una manera más eficaz la piratería que se ha convertido en un problema mundial en los últimos 10 años.

Con respecto al *dumping*⁶, práctica desleal del comercio internacional, se establecieron cláusulas mínimas, con responsabilidades conjuntas para investigar durante un período de cinco años.

⁶ Se trata de vender bienes en el extranjero a precios inferiores a los del mercado interior del país exportador.

Se establecieron también tres categorías de subsidios, los prohibidos (subsidios a la explotación), los no recurribles (no pueden ser objeto de cuotas compensatorias) y los recurribles (a los que se les puede aplicar cuotas compensatorias).

Las negociaciones de esta Ronda concluyeron con la reunión ministerial de Marrakesh, y los acuerdos entraron en vigor el 1 de enero de 1995, dentro de esta reunión ministerial se acordó la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio) que substituiría al GATT. El 30 de diciembre de 1994 entraron en vigor todos los acuerdos y con ellos la vigencia de la OMC para el derecho mexicano.

La OMC se define como "El marco institucional del comercio mundial así como el órgano administrador de los acuerdos o Instituciones creadas en la Ronda de Uruguay"⁷. Los objetivos de la OMC son:

- Incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual aumentaría el empleo y el ingreso.
- Reducir los aranceles y barreras arancelarias, así como terminar con la discriminación en el comercio mundial.

⁷ WITKER, Jorge: Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado Trilateral, IIJ, México, 1996.

Los principales órganos en la OMC son:

- Conferencia Ministerial.- Integrada por todos los miembros y se reúne por lo menos una vez cada dos años.
- Consejo General.- Supervisará el funcionamiento de la OMC, sus acuerdos y las decisiones ministeriales, así como será el órgano encargado de la solución de controversias comerciales.

Es importante señalar que la OMC adopta los códigos de conducta suscritos en el GATT a través de su historia.

3.4. Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Este tratado entró en vigor el primero de enero de 1994, es de suma importancia para nuestro país ya que representa el 83% del comercio internacional de México, que se ha convertido en el socio más importante de los vecinos del norte en América Latina:

El llamado TLCAN busca lograr una zona económica sólida para comerciar con la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

Es a su vez un tratado de inversión ya que abarca el comercio de bienes y servicios. El tratado, tiene un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes, cuyos temas son los siguientes:

- Objetivos y definiciones generales.
- Comercio de bienes, principios, reglas de origen, y diversos campos de producción como son la industria agropecuaria, petroquímica, entre otras.
- Barreras técnicas al comercio.
- Compras al Sector Público.
- Inversión, comercio de servicios transfronterizo, servicios financieros, telecomunicaciones, monopolios, empresas del Estado y entrada temporal de personas.
- Propiedad intelectual.
- Solución de controversias, antidumping y cuotas compensatorias.
- Excepciones y disposiciones finales.

Tiene los siguientes Fines:

- Cooperación entre las naciones y ampliar la cooperación internacional.
- Crear un mercado más extenso y reducir la distorsiones del comercio.
- Establecer un marco con reglas claras para poder lograr la planeación de las actividades productivas y de inversión.
- Respetar los derechos y obligaciones del GATT, así como fortalecer la competitividad de las empresas a nivel mundial.
- Crear empleos para mejorar los niveles de vida, respetar los derechos de los trabajadores y respetar siempre el medio ambiente.

Objetivos:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar el tráfico de bienes y servicios en el territorio de las partes.

- Competencia leal y aumentar las oportunidades de inversión.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual y crear instrumentos eficaces para la solución de controversias.

Principios:

- Trato Nacional
- Trato de Nación más Favorecida
- Transparencia.

Aranceles:

- Empezó México con un 20% de tarifas arancelarias las cuales se desgravarán en un plazo de 10 a 15 años.
- Se basarán en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

- Se suprimirá todo tipo de barreras no arancelarias, no se pondrán trabas a los productos procedentes del territorio de las partes.
- Se dará preferencia arancelaria a los productos de origen. Es decir, los productos de origen son aquellos originarios de los países partes o aquellos que más del 50% del producto es originario de las partes.
- Los productos PITEEX, que vengan de terceros países, se les impondrán cuotas compensatorias, mientras que a los productos de la misma especie originarios no se les impondrá ningún tipo de compensación.
- Los subsidios serán considerados un daño en el TLCAN, incluso México tiene un acuerdo desde 1986 con Estados Unidos de América llamado Acuerdo a prueba de daños, referente a los subsidios.
- Se creará un territorio aduanero donde los productos originarios no pagarán ningún arancel.

- El Tratado de Libre Comercio le permite a las empresas de México exportar sus productos y así ser más productivo y competitivo.

3.5. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.

El 2 de mayo de 1995 el Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y los Estados Unidos Mexicanos firmaron una declaración conjunta en la ciudad de París para establecer un acuerdo a largo plazo.

El 8 de diciembre de 1997 en Bruselas, se firma un acuerdo entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos, en donde a partir de una decisión de un Consejo Conjunto⁸, que entró en vigor el 1 de julio de 2000, se establecen los acuerdos necesarios para alcanzar los objetivos siguientes del acuerdo:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del Acuerdo General de Comercio de Servicios.
- La liberalización progresiva de la inversión y pagos.

⁸ Dicho Consejo Conjunto, de conformidad con los artículos 46 y 47 del acuerdo, estará formado por miembros del Gobierno de México, por una parte y los miembros del Consejo de la Unión Europea, por otra. Estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes.

- Asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales más exigentes.
- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

La Unión Europea esta formada por: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

El acuerdo le permitirá a México tener más apertura económica a nivel mundial y por lo tanto poder crecer y lograr un mejor desarrollo. A continuación se analizarán algunas partes importantes referentes al comercio de este tratado con la Unión Europea.

3.5.1. Objetivos

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes.
- La apertura de los mercados convenidos de contratación pública.
- El establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia.
- El establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de asuntos de propiedad intelectual.

- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.
- Se establecerá una Zona de Libre Comercio que se logrará a más tardar en 10 años. A continuación se transcribe el artículo 2 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto, que establece el objetivo del Acuerdo:

Artículo 2 – Objetivo. México y la Comunidad establecerán una Zona de Libre Comercio al término de un periodo de transición con una duración máxima de diez años a partir de la entrada de esta Decisión, de acuerdo con las disposiciones de esta Decisión y conforme al artículo XXIV del GATT de 1994.⁹

3.5.2. Aranceles

- Los productos originarios no tendrán ningún tipo de arancel.
- No se introducirán ni crearan nuevos tipos de aranceles.
- La clasificación de los bienes que se comercien entre México y la Comunidad será aquella establecida en los regímenes arancelarios respectivos de cada Parte, conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
- Un arancel aduanero incluye cualquier impuesto o carga de cualquier tipo aplicado en relación con la importación o la exportación de un bien, con la inclusión de cualquier forma de

⁹ Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000.

sobretasa o cargo adicional en relación con tal importación o exportación.

- La Comunidad eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de México y nuestro país eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la Comunidad.
- A partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos ingresarán al mercado comunitario libres de arancel, y a partir del año 2007 será el 100% de los productos industriales de la Unión que ingresarán libres de arancel al mercado mexicano.
- Se eliminan los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mango, papaya y guayaba. El jugo de naranja y el aguacate se beneficiarán de una cuota amplia con acceso preferencial, los productos más sensibles (cárnicos, lácteos, cereales) se pospusieron hasta 2003, para dar tiempo a la consolidación de las actuales reformas de la Política Agraria Común (PAC) europea.
- Los aranceles de productos pesqueros se acordaron desgravar en cuatro plazos y una lista de espera para productos sensibles. En 2003 la UE eliminará los aranceles al 88% de los productos mexicanos, y México liberará el 71% de los productos

comunitarios. La UE otorgará a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano.

3.5.3. Principios.

- Trato de la nación más favorecida
- Trato nacional

El Acuerdo con la Comunidad Europea beneficiará a nuestro país en todos los aspectos ya que al momento de obtener mayores ganancias, los empresarios crearán más empleos y esto se verá en la capacidad adquisitiva del pueblo.

3.6. Otros tratados de libre comercio celebrados por México son:

Categoría:	Multilateral
Tratado:	Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberación Comercial entre los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua.
Lugar Adopción:	de Managua, Nicaragua.
Fecha Adopción:	de 20 de agosto de 1992.
Categoría:	Multilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.
Lugar Adopción:	de México, D.F.
Fecha Adopción:	de 29 de junio de 2000.
Entrada en Vigor:	15 de marzo de 2001 para el Salvador y Guatemala; 1 de junio de 2001 para Honduras.
Publicado:	14 de marzo de 2001 D.O.F.
Categoría:	Multilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.
Lugar Adopción:	de Cartagena de Indias, Colombia.
Fecha Adopción:	de 13 de junio de 1994.
Entrada en vigor:	1 de enero de 1995.

Categoría:	Bilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.
Lugar de Firma:	México D.F.
Fecha de Firma:	5 de abril de 1994.
Entrada en vigor:	1 de enero de 1995.
Publicado:	10 de enero de 1995 D.O.F.
Categoría	Bilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua.
Lugar de firma:	Managua, Nicaragua.
Fecha de firma:	18 de diciembre de 1997.
Entrada en vigor:	1 de julio de 1998.
Publicado:	1 de julio de 1998 D.O.F.
Categoría	Bilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos.
Lugar de firma:	Santiago de Chile
Fecha de firma:	17 de abril de 1998
Entrada en vigor:	1 de agosto de 1999
Publicado:	28 de julio de 1999 D.O.F.
Categoría	Bilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel.
Lugar de firma:	México, D.F.
Fecha de firma:	10 de abril del 2000
Entrada en vigor:	1 de julio del 2000
Publicado:	28 de junio de 2000, fé de erratas el 19 de julio del 2000 D. O. F.
Categoría	Bilateral
Status:	Vigente
Tratado:	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.
Lugar de firma:	Río de Janeiro, Brasil
Fecha de firma:	10 de septiembre de 1994.
Entrada en vigor:	1 de enero de 1995.
Publicado:	11 de enero de 1995 D.O.F.

Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores, página de *internet*, consulta realizada el 12 de julio de 2001. www.sre.gob.mx

CAPITULO IV

CONTRIBUCIONES DEL DERECHO INTERNACIONAL EMPRESARIAL EN DIVERSOS AMBITOS.

El Derecho Internacional constituye en la actualidad, una materia de suma importancia; ello, debido a la apertura económica que adoptaron los países ante un acelerado proceso de globalización. Esta rama del derecho tiene como propósito fundamental aportar las normas necesarias para regular las relaciones entre los Estados y solucionar las controversias, en el ámbito del comercio, las inversiones y en general en la vida económica y social de los países.

Debe señalarse, sin embargo, que para algunos estudiosos de los problemas que implica la globalización en el mundo de hoy en día, en realidad el poder no radica en los pueblos ni en el Estado, sino en los grandes consorcios transnacionales. De acuerdo a este enfoque, afirma Carlos Sotomayor lo siguiente:

“... Para estos consorcios no es válido seguir diciendo que los gobiernos deben asegurar la libertad de los individuos, y que la libertad de los pueblos significa la integridad de un Estado, ni que el mundo necesite de

esa integridad. Para estos consorcios los gobiernos deben asegurar la libertad de los capitales y mercancías, no de los seres humanos. . .”¹

En este capítulo se hacen algunas consideraciones de carácter general acerca de la justicia a nivel mundial, significada por la forma en que se reparte el bienestar colectivo en el orbe. Estas reflexiones pretenden visualizar el papel que debe tomar el Derecho Internacional en la justicia y equidad; principios esenciales que deberán prevalecer para dirimir las controversias entre los pueblos y naciones del mundo.

Mención importante merecen los acuerdos de comercio internacional, dada la influencia que tienen en la distribución de la riqueza mundial. En efecto, existe una discusión jurídica, en términos de justicia, con respecto a los verdaderos beneficiarios de esta clase de tratados. Es de observarse la referencia que se hace al nombre de los tratados “De Libre Comercio”, cuando en su acepción original esto significa “Política mediante la cual el Estado no interviene en el comercio entre las naciones, mediante aranceles, contingentes u otros instrumentos”²; es decir, que se limita la participación del Estado en las prácticas comerciales internacionales.

Las principales reglas o normas que regulan al derecho internacional se encuentran en los tratados, ya que en la actualidad son de especial importancia y trascendencia, pues regulan desde la economía hasta los derechos humanos a nivel internacional.

¹ Conferencia pronunciada el día 4 de julio de 2001, México, *La Jornada*, 5 de julio del 2001.

² SAMUELSON, Paul: Economía 12ª Edición, México, Editorial Mc. Graw Hill, 1988, p. 1114.

Los objetivos de estos tratados en materia económica consisten en lograr una apertura en dicha materia a través de la desaparición gradual y concertada de las trabas comerciales que algunos Estados le imponen a otros en el ámbito internacional; por lo tanto, hay ciertos objetivos en los que se basa el derecho internacional para poder lograr que la economía a nivel mundial esté regulada de una manera sistemática y homogénea.

En lo que se refiere al ámbito social, el Derecho Internacional contribuye al desarrollo de las sociedades como tales, tanto en el medio urbano como en el rural y cultural. Cabe hacer notar la creciente influencia y participación que la comunidad internacional tiene en el respeto a los derechos humanos en todos los países, sobre todo en los menos desarrollados y pobres, llegándose a condicionar la firma de acuerdos en materia de comercio internacional a la observancia de estas normas universales; tal ha sido el caso de la reciente firma de los acuerdos comerciales entre México y la Unión Europea.

Lo anterior implica que no puedan ignorarse los problemas en el ámbito de las etnias y razas, ya que en el mundo actual aún existe discriminación, esclavitud y muchos problemas de carácter similar a pesar de los tratados que han surgido referentes a los derechos humanos.

En el aspecto jurídico, al igual que en el económico, es donde el Derecho Internacional ha logrado mayores avances, ya que hay un interés por parte de los estados para que por medio de acuerdos y tratados se llegue a una homogeneidad normativa.

A pesar de ser el Derecho Internacional una rama jurídica difícil y compleja, se ha tratado de desarrollar de manera que en un futuro pueda hablarse de una legislación que rijan a todos los habitantes de este planeta en materia internacional ya sea en el orden público o privado.

4.1. Derecho Internacional en el ámbito social y cultural.

En el plano social, el derecho internacional procura mejorar de alguna manera la vida en sociedad, ya que el empleo de mucha gente depende del establecimiento y operación de empresas internacionales o bien, de organismos públicos internacionales; por lo tanto, al generarse empleos el individuo en lo particular y el sector laboral en general tendrá un ingreso monetario fijo y, en consecuencia, se registrará un crecimiento económico y social.

Un ejemplo claro de esto lo constituye el sector de empresas internacionales que tienen establecidas maquiladoras en nuestro país. Otra de las ventajas en este ámbito es la aplicación de reglas o normas por las que se resuelven las controversias entre los sujetos comerciantes de diversos estados, ya que al haber un proceso pacífico de solución de problemas se ve beneficiada la sociedad. En el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica existen dos acuerdos que favorecen a la sociedad de manera directa, uno en materia ambiental y otro en materia laboral, lo que también es un claro ejemplo de cómo por medio de este tipo de normatividad se puede beneficiar la sociedad.

En lo que se refiere a su contribución a la cultura, podemos encontrar un aspecto positivo y uno negativo.

En el primero de estos podemos señalar que el Derecho Internacional ha contribuido por medio de acuerdos y tratados a proteger la cultura e intelectualidad de los Estados y del individuo, un ejemplo de esto son las leyes que se han expedido internacionalmente en lo que se refiere a la propiedad intelectual incluso en la mayoría de los tratados sobre comercio que celebran los diversos Estados, este tipo de protección es de suma importancia.

En el aspecto negativo debe señalarse que al haber una globalización, muchos de los hechos y fenómenos socioeconómicos suceden con tal rapidez que no pueden ser regulados por el Derecho y se afecta el desarrollo cultural y en algunos casos se transgrede la cultura, idiosincrasia, usos y costumbres de los pueblos.

4.2. Algunos problemas derivados de la Globalización Mundial.

Aunque el Derecho Internacional ha tratado de coadyuvar a la solución de los problemas que se suscitan por el fenómeno de la globalización internacional, es evidente que no han podido ser erradicados del todo, ya que por mucho que se legisle en materia internacional, a nivel local hay grandes problemas. Uno de ellos es el relativo a las diversas etnias que existen en el mundo.

Por ejemplo, el continente africano, a través de la historia ha tenido una infinidad de problemas, ya que en él existen cientos de etnias diversas con costumbres diferentes, religiones, culturas y formas de gobierno distintos, lo cual provoca que aun haya enfrentamientos entre grupos étnicos. Algo similar sucede en nuestro país con la etnias indígenas.

El problema de tipo alimentario también es relativo a esas zonas. En África mueren miles de personas y niños al año porque carecen de alimentos; estos problemas no sólo se dan en ese continente sino incluso en la mayoría de los países.

Para darnos cuenta de porque se da este problema en la alimentación de los países tercermundista podemos señalar cinco características esenciales:

- Falta de recursos económicos por parte de los países subdesarrollados para lograr modernizar y hacer productiva a la industria.
- Abuso de los países desarrollados al imponer costos excesivos.
- Indiferencia de los países desarrollados ante el problema de alimentación un claro ejemplo de esto se dio hace algunas décadas cuando Lyle P.Schertz encargado de los asuntos exteriores de los Estados Unidos señalo: "ni nosotros ni los demás países ricos estamos dispuestos a renunciar a

substanciales ingresos de divisas en beneficio de alimentar a los pobres”³.

- La falta de preparación y de tecnología en los países subdesarrollados.
- El acumulamiento que tienen de capital los países desarrollados y su influencia en los mercados internacionales.

“Un rasgo predominante de los países poco desarrollados es su baja producción per-cápita y por ende, el bajo nivel de ingreso que origina un monto reducido de ahorro e inversión, lo que, a su vez, impide que ascienda su ingreso. Tal situación claramente se explica en la metáfora del “círculo vicioso” de la pobreza. “Ingreso bajo- ahorro-bajo productividad baja – Ingreso bajo – etc”.⁴

La tradicional pobreza de la población campesina, se debe también al monocultivo, las grandes desventajas de la “plantación colonial exportadora”, la escasa o nula fertilización de las tierras, así como la permanente erosión a la que están sujetas, son factores, entre otros, que limitan el desarrollo agrícola.

Otro de los problemas que afectan la alimentación de amplios sectores de la población, en la mayoría de los países del tercer mundo, son las

³ FOJNZYLBER Fernando, Las Empresas Transnacionales, 1ª Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pág. 104.

⁴ NURKSE, Ragnar: Problema de la Formación de Capital en los Países Subdesarrollados, México, Fondo de Cultura Económica, 1968, Pág. 67.

crisis económicas que se han presentado recientemente. Uno de los ejemplos más significativos se dio en nuestro país en 1994, cuando se registró una crisis económica que se sumó a las anteriores y provocó un descenso en el nivel de vida de la población, sobre todo en la de bajos recursos.

El derecho internacional a través de algunos tratados sobre derechos humanos pretende acabar con este tipo de problemas, ya que se considera como un derecho fundamental el acceso a la alimentación de toda la población de cualquier país.

En lo que se refiere a la industria y a los problemas que ha generado ésta, hay que remontarse al pasado económico y social, donde en un principio era incipiente el comercio internacional y, por lo tanto, las controversias de este tipo eran de escasa importancia. Sin embargo, en la actualidad, cuyo signo de los tiempos es la existencia de un mundo moderno, con grandes avances tecnológicos y en materia de comunicaciones y transportes, así como el predominio de empresas internacionales o transnacionales y una forma de vida basada en el consumo cuyo sustento es la globalización económica, se generan graves problemas, a lo cual el Derecho Empresarial Internacional ha de poner atención especial, ya que con base en distintos ordenamientos que los Estados lleguen a acordar, se tenderá a controlar las actividades de las transnacionales, especialmente en lo que toca a la acumulación inmoral de ganancias. Una de las soluciones, a través del Derecho Internacional sería elaborar una legislación homogénea que regulara a las industrias y otro tipo de empresas y desarrollar actividades a nivel internacional.

4.3. Aspectos educativos.

La educación no es más que un reflejo de la crisis económica, social y cultural que existe, internacionalmente, en la actualidad.

La educación es el único medio que tiene un individuo para alcanzar sus objetivos. A partir de la posguerra se ha tratado de impartir una educación para lograr un cambio social, los países industrializados o de primer mundo tienen grandes planes educativos con lo cual se han beneficiado los países menos desarrollados, ya que muchos de sus alumnos van a estudiar por medio de becas o algún tipo de oportunidades a los países con mayor desarrollo tecnológico y científico.

Como compromiso de la sociedad global, la educación está en uno de los niveles más altos de la escala de valores, ya que se le considera un derecho humano, en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU.

El problema de la educación, en la actualidad, se presenta con motivo de la disparidad que existe entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ya que en los primeros los avances tecnológicos y científicos han venido a mejorar con medios educativos más eficaces y en los países atrasados existen grandes problemas en este aspecto, ya que carecen de los avances tecnológicos y científicos e incluso pagan sueldos inadecuados al personal docente. Otra problemática existente en la

educación mundial es que en los países subdesarrollados el sistema público de enseñanza en la mayoría de los niveles es muy deficiente.

Por medio del derecho internacional pueden celebrarse acuerdos o tratados para el desarrollo educativo, pero mientras los países no quieran en su ámbito dar la atención necesaria a este problema, no servirán de mucho los esfuerzos internacionales que se realicen.

4.4. Problemas del medio ambiente.

Debemos tener en cuenta que los problemas ambientales ya no sólo competen a los Estados o a los países donde se generan, sino que ya son problemas de carácter internacional ya que ponen en peligro a la humanidad en general.

La globalización es lo que ha hecho que el medio ambiente empiece a ser regulado, ya que gracias a los avances tecnológicos y científicos se ha podido estudiar más sobre la biosfera, mares, aguas dulces, fauna, flora, entre otros. Incluso el derecho internacional trata de regular materias contaminantes y radioactivas.

Los Estados han firmado convenios, para dar una protección más amplia al medio ambiente algunos de estos tratados son: El Convenio de Viena para la Protección de la Capa de Ozono, Convenio para la Protección y Desarrollo Marino de la Región del Caribe, Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, entre otros.

Los acuerdos celebrados en materia del medio ambiente han servido para imponer reglas las cuales tienen que seguir los Estados para que no se perjudique la ecología, incluso los Estados pueden incurrir en un ilícito si realiza una contaminación grave al medio ambiente, y este ilícito se considera como un crimen internacional.

Es importante señalar que en materia ambiental hay leyes de carácter internacional, a fin de que los Estados de primer mundo no manden sus desechos o contaminantes a los países subdesarrollados y evitar la contaminación y destrucción de flora y fauna en el futuro, a efecto de que los países logren un desarrollo sustentable.

4.5. Ámbito Económico

En lo que se refiere a la economía, el Derecho Internacional juega un papel de suma importancia y más en la actualidad, en que existen diversas zonas de libre comercio, bloques comerciales y figuras similares.

El libre comercio ha tenido en los últimos años un auge impresionante, y para entender mejor qué es un tratado de este tipo, debe tomarse en cuenta lo ya descrito en el capítulo tercero. El libre comercio es el resultado de "los tratados en virtud de los cuales las partes se comprometen a eliminar o reducir los aranceles y las barreras no

arancelarias al comercio"⁵, es decir, lo que buscan en la actualidad los Estados en materia de economía es abrir sus fronteras para vender sus productos a otros Estados.

Existen varias formas de integración económica de los Estados, reconocidas por el Derecho, estas son:

- **ÁREA O ZONA DE LIBRE COMERCIO.-** En el Art. XXIV, num. 8, inciso b) del GATT se le define como "El área o zona que esta constituida por un grupo o más de territorios aduaneros, entre los cuales se eliminan los derechos de aduanas y demás restricciones aplicables a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio, en donde los Estados miembros quedan en libertad de fijar el arancel aplicable a las importaciones provenientes de terceros países"⁶.
- **UNIÓN ADUANERA.-** El Art. XXIV, núm. 8, del GATT la define como "la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo, de manera que, por una parte, los derechos de aduana y las demás restricciones al comercio sean eliminados con respecto de lo esencial de los cambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión y, por la otra, que cada uno de los miembros de la propia unión

⁵ WITKER Jorge, Comercio Exterior de México Marco Jurídico y Operativo, Mc Graw Hill, México 1996

⁶ ORTIZ Ahlf, Loreta, Derecho Internacional Publico, 1ª edición, Harla, México, 1998.

aplique un régimen sustancialmente idéntico a su comercio con los territorios que no estén comprendidos dentro de la misma”⁷.

- **UNIÓN ECONÓMICA.**- Es una de las formas de integración más completas que existen, y tiene las siguientes características:
 - Eliminación de aranceles en el territorio de la comunidad y una tarifa común de los mismos frente a terceros Estados.
 - Libertad de circulación de bienes y servicios, personas y capitales.
 - Políticas fiscales, sociales y económicas armonizadas entre los Estados que forman dicha unión.
 - Creación de instituciones monetarias de carácter supranacional, con funciones normativas y judiciales.

- **MERCADO COMÚN.** Esta Figura se define como “ La unificación del territorio y de la población de los Estados miembros, con la finalidad de someterlos a una legislación e instituciones económicas comunes”⁸, uno de los ejemplos más claros de esto es el MERCOSUR, formado por los países de Sudamérica.

- **INTEGRACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA TOTAL.** Esta es la forma más completa de integración que maneja la doctrina ya que se conjuntan las políticas económicas, fiscales, sociales, y su

⁷ ORTIZ Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Público, 1ª edición, Harla, México, 1998, p. 88.

⁸ Idem p. 89.

característica principal es establecer una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros de esta integración.

De lo anterior podemos concluir que en la actualidad se presentan formas de integración entre los Estados para obtener beneficios económicos y una de esas formas de integración son los tratados de libre comercio, éstos regulan principalmente aspectos económicos y en general son los siguientes:

- **Aspectos arancelarios.** Estos se conforman por dos tipos de aspectos, las barreras arancelarias que son impuestos que un Estado impone a otro para permitirles que sus productos se vendan en su territorio y las barreras no arancelarias son límites al comercio, que imponen los Estados para impedir la introducción, a sus territorios, de ciertas mercancías que perjudican su economía y a sus productores, un ejemplo de estos son los permisos sanitarios.
- **Procedimientos aduanales.** Aquí se establecen los procedimientos que deben seguir los Estados para introducir sus productos a otros, también se establecen las reglas de origen, que son las características que debe reunir un producto para considerarse como originario de alguno de los países que participan en el tratado.
- **Comercio de bienes.** Trata sobre el proceso que ha de seguir la liberación arancelaria de los productos que son parte del tratado

de libre comercio, porque algunas veces los países miembros de un tratado para no afectar la producción nacional realizan reservas sobre ciertos productos.

- **Comercio de servicios.** Los servicios en la actualidad son de gran importancia en un tratado de libre comercio, y se definen como "Aquellos intangibles que, vinculados a la producción de las mercancías, generan ingresos y empleos en toda la economía"⁹.

Los servicios en la actualidad han obtenido una gran importancia en los tratados de libre comercio y pueden clasificarse en:

- **Servicios al consumidor.** Son los servicios directos a los consumidores, ejemplo: tintorerías, restaurantes, hoteles, entre otros.
- **Servicios al productor.** Se definen como "los que se hacen presentes antes y después de la producción (financieros, comerciales, transportes, telemática e informática), mismos que externalizados de las grandes empresas pasan a formar unidades independientes y dinámicas, y se encargan de producir y difundir la información y las nuevas tecnologías de producción y administración"¹⁰.

⁹ WITKER, Jorge: Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado Trilateral, IJ - UNAM, México, 1996, p. 212.

¹⁰ Idem p. 213.

- **Servicios Públicos.** Son los servicios prestados por el Estado, como: defensa, administración, justicia, educación y seguridad social, entre otros.
- **Servicios Profesionales.** Son aquellos de carácter jurídico, salud, contables, es decir todos los que son prestados por los profesionistas de las diversas ramas existentes en un momento y país determinado.
- **Servicios financieros.** Consisten en aquellos que prestan o realizan las Instituciones Bancarias de los países que pertenecen al tratado y estarán regidos por los principios de trato nacional y de nación más favorecida.
- **Industria.** Son las actividades de transformación. En los acuerdos relativos a ellas, se señalan las reglas que seguirán los países respecto de sus industrias como por ejemplo la cinematografía, televisión y radio, los países pueden establecer salvaguardas o reservas para proteger estas actividades económicas.
- **Compras en el Sector Público.** Señala un intercambio comercial a un mercado de compras gubernamentales, es decir que los países miembros puedan realizar compras en el sector público.

- **Inversiones.** Se establecen derechos y obligaciones de los inversionistas, así como condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones.

El derecho internacional busca en la actualidad realizar una codificación de leyes que, permita desarrollar la economía de algunos países por medio de la interacción con otros, por lo que podemos determinar que los objetivos de los tratados en materia de comercio son los siguientes:

- Expansión del comercio mundial a efecto de ampliar la cooperación internacional entre los países.
- Creación de un mercado más extenso para que se beneficien los bienes y servicios que producen los Estados.
- Establecimiento de las reglas para que se de un intercambio comercial sin distorsiones.
- Fortalecimiento de la competitividad de las empresas a nivel mundial, para traer beneficios a sus respectivos Estados y pobladores.
- Que los bienes y servicios estén protegidos por los derechos de propiedad intelectual.

- Creación de las normas u ordenamientos necesarios para evitar las prácticas desleales al comercio y que de esa forma no se afecte ni a la economía de los Estados en particular, ni a la economía mundial.
- Generación de los mecanismos idóneos para la solución de controversias derivadas de actos comerciales.

En el ámbito comercial o económico el derecho internacional ha tenido una gran aportación, ya que gracias a los tratados y acuerdos que celebran los Estados, los particulares se han visto beneficiados, pueden ofrecer sus servicios y productos en otros mercados y obtener grandes beneficios para su empresa, no solo ya obtienen beneficios económicos nacionales, sino que ya pueden negociar sus productos en el extranjero sin ningún tipo de problemas o de barreras. Este auge que han tenido las regulaciones en materia económica, es resultado de la globalización y de los grandes capitales que siempre buscan reproducirse por medio de las inversiones que realizan.

Los Tratados de Libre Comercio han influido de manera indirecta en las relaciones laborales e incluso hay algunos acuerdos especiales que se firman junto con un tratado en materia laboral; un claro ejemplo de esto es el acuerdo laboral que se firmó conjuntamente con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Las naciones que pertenecen a este tratado se ven beneficiados en materia laboral ya que mientras Estados Unidos de América obtiene una mano de obra

barata y puede tener mas ganancias a nuestro país se le beneficia con fuentes de trabajo.

Este beneficio al trabajo resultado de los tratados, debería favorecer de una manera directa la economía de un país, un ejemplo claro es México que al tener más gente con trabajo, será más gente productiva y por lo tanto existirá un flujo de capital importante que propicie el crecimiento económico.

Cabe mencionar que los tratados conllevan muchas ventajas, sobre todo los que se firman en virtud de consideraciones económicas, pero también tienen sus bemoles. Uno de ellos es que los países en los que se han celebrado tratados de libre comercio y cuentan con industrias menos desarrolladas; en los primeros años del tratado presentan problemas de competitividad, debido a la pérdida de la sobreprotección estatal que existía. Aunque sea reiterado, un ejemplo de ello es México y su inserción al TLCAN, ya que la industria y producción de los otros dos países participantes, es más desarrollada, grande y competitiva.

4.6. Ámbito Jurídico

Hemos analizado varios ámbitos en los que el Derecho Internacional ha tenido, una contribución o alguna influencia pero el mas importante de todos es el ámbito jurídico.

Una de las contribuciones más importantes a este ámbito son los tratados y convenios, ya que son una de las principales fuentes del derecho internacional, y la Convención de Viena los define como “Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional Público, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualesquiera que sea su denominación particular”¹¹, cabe mencionar que aunque los tratados son de orden público rigen en muchos casos las relaciones de los particulares a nivel internacional.

Es importante conocer como se realiza la celebración de un tratado, y este es el procedimiento:

- Negociación.- Esta tiene por objeto que las partes realicen conversaciones e intercambio de ideas y necesidades para llegar a determinar las cláusulas que se pondrán en el tratado.
- Adopción del texto del tratado.- Una vez que se ha terminado con la negociación de las partes, estas adoptan el tratado, en la actualidad los tratados bilaterales son adoptados por unanimidad y los multilaterales por dos terceras partes.
- Autenticación del texto.- Se define como “El acto mediante el cual se establece el texto definitivo de un tratado y certifica que ese texto es el correcto y auténtico”¹², y quedará como

¹¹ ORTIZ Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Público, 1ª edición, Harla, México, 1998, Pág. 150.

¹² *Ibidem*, Pág. 152.

autenticado, ya sea por la forma en que convinieron las partes o por la rubrica de los representantes de los Estados partes en el tratado.

- Manifestación del consentimiento.- Es el acto por medio del cual los Estados se obligan a cumplir el tratado.

Los órganos estatales competentes para poder firmar un tratado son los siguientes:

- Jefes de Estado y Ministros de Relaciones Exteriores.
- Jefes de la Misión Diplomática.
- Los representantes de los Estados acreditados como tales ante una conferencia internacional o un Organismo Internacional.

Los tratados como podemos observar son de suma importancia e incluso tienen medios de solución pacífica de controversias ante la posibilidad de que esto se presente entre los Estados.

Existen dos tipos de medios para solucionar las controversias los medios diplomáticos y los medios jurídicos de solución de controversias.

4.6.1. Medios Diplomáticos.

- Negociación, estas son conversaciones diplomáticas para tratar de resolver un conflicto de una manera eficaz y sin llegar a procedimientos judiciales, lo realizan los órganos diplomáticos.
- Los buenos oficios y la mediación entre los Estados.- Los primeros consisten como su nombre lo indica en oficios que se mandan a las partes para tratar de llegar a un acuerdo y ponerle fin al conflicto, la segunda es parecida a los buenos oficios pero aquí se les envían a las partes soluciones para el conflicto para saber si aceptan o no, pero ninguno de los dos se dan de manera frecuente.
- Las comisiones de investigación.- se definen como “ Aquellas que sirven para facilitar la solución de los litigios, cuando se esclarece por medio de un examen imparcial y concienzudo las cuestiones de hecho”¹³. Las comisiones se forman mediante acuerdo realizado por las partes para tratar de llegar a una solución.
- Procedimiento conciliatorio.- este es definido por la doctrina como “La intervención en arreglo de una diferencia internacional, de un órgano sin autoridad política propia que, cuando gozan de la confianza de las partes en litigio, esta encargado de examinar todos los aspectos del litigio y proponer una solución que no es obligatoria para las partes”¹⁴.

¹³ ORTIZ Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Público, 1ª edición, Harla, México, 1998, pág

¹⁴ Ídem, pág.

No es otra cosa que un procedimiento conciliatorio en el que se reúnen todos los elementos y pruebas que existen entre las partes los mismos que son estudiados y se les da una solución para que decidan si la aceptan o no.

4.6.2. Medios Jurídicos.

La mayoría de los tratados internacionales incluyen medios jurídicos en su contenido para poder resolver las controversias que surjan entre las partes; el más importante de ellos es el arbitraje internacional. Un ejemplo de esto es el Tratado de Libre Comercio celebrado por nuestro país con los vecinos del norte en el que comprende la regulación del arbitraje o panel arbitral para dirimir las controversias que se susciten.

El arbitraje internacional se define como “ Aquel método de solución de controversias que tiene por objeto arreglar los litigios entre los Estados, mediante jueces elegidos por ellos y sobre la base del derecho”¹⁵. Sus características son las siguientes:

- Los árbitros son elegidos por las partes.
- Mediante el arbitraje se resuelve definitivamente el conflicto entre los Estados.

¹⁵ ORTIZ Ahlf, Loretta, op.cit., 1ª edición, Harla, México, 1998, pág.

- El laudo que se dicta es obligatorio y por lo tanto vinculativo para las partes en el litigio.
- Las partes designan a sus consejeros, agentes y abogados.
- Se distingue por dos fases la primera es la escrita donde se realiza la memoria, la contra memoria, la replica y la duplica y la oral que consiste en debates ante el órgano arbitral que formulan las partes.
- Las deliberaciones se harán en forma secreta y las resoluciones se tomarán por la mayoría.
- El laudo estará motivado y se leerá en sesión pública.

A grandes rasgos este es el procedimiento para llevar a cabo el arbitraje internacional, puede ser que en algunos tratados las partes hayan convenido otros aspectos, pero por lo general estos son los elementos más importantes.

4.7. Convenciones de Derecho Internacional Privado.

Otra aportación del derecho internacional son las convenciones en materia de Derecho Internacional Privado que se han celebrado a continuación analizaremos algunas de ellas¹⁶:

4.7.1. Convención Interamericana sobre Exhortos y Cartas Rogatorias.

Se firmó el 30 de enero de 1975, se aprobó el 20 de febrero de 1978 y se promulgó el 25 de abril de 1978.

Trata sobre el instrumento por el que un juez de un Estado solicita la ayuda del juez de otro Estado a fin de que en auxilio del primero realice ciertas funciones, como pueden ser notificaciones y emplazamientos entre otras funciones.

4.7.2. Convención Interamericana Sobre Normas Generales de Derecho Internacional Privado.

Se firmó el 8 de mayo de 1979, se aprobó el 13 de enero de 1983 y se promulgó el 21 de septiembre de 1984.

Establece las normas jurídicas que serán aplicadas en conflictos que se susciten en el extranjero.

¹⁶ PEREZNIETO Castro, Leonel: Derecho Internacional Privado. México, Editorial HARLA, 1995, págs 231-238.

4.7.3. Convención Interamericana sobre Competencia en la Esfera Internacional para la Eficacia Extraterritorial de Sentencias Extranjeras y Laudos Arbitrales Extranjeros.

Se firmó el 24 de mayo de 1984, se aprobó el 6 de febrero de 1987 y se promulgó el 28 de agosto de 1987.

Trata sobre las reglas que existen para la competencia de un órgano jurisdiccional en el extranjero.

4.7.4. Convención Interamericana Sobre los Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles.

Se firmó el 8 de mayo de 1979, se aprobó el 13 de enero de 1983 y se promulgó el 28 de abril de 1983.

En ella señala que las sociedades mercantiles se regirán por la ley del lugar de su constitución, el cual se considera como donde se cumplan todos los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas sociedades, incluso nuestro derecho reconoce como legales a las sociedades extranjeras constituidas legalmente conforme las normas de sus países.

4.7.5. Convención Interamericana Sobre la Eficacia Extraterritorial de las Sentencias y Laudos Internacionales.

Se firmó el 8 de mayo de 1979, se aprobó el 4 de febrero de 1987 y se promulgó el 28 de agosto de 1987.

Comprende las normas que lograrán que las sentencias dictadas conforme a derecho en un Estado puedan tener efectos o ser cumplidas en otro Estado.

4.7.6. Convención Interamericana Sobre Arbitraje Comercial Internacional.

Se firmó el 30 de enero de 1975, se aprobó el 9 de febrero de 1978 y se promulgó el 27 de abril de 1978.

Se establecen las reglas para que las partes puedan llevar a cabo un arbitraje internacional y solucionar sus controversias.

4.7.7. Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos De Compraventa Internacional de Mercaderías.

Se firmó el 11 de abril de 1980, se aprobó el 12 de noviembre de 1987 y se promulgó y entró en vigor el 17 de marzo de 1988.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías proporciona un texto uniforme del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías. La Convención fue preparada por la Comisión de las

Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

Dada la necesidad de un desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados y al considerar que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería su desarrollo. Surge esta convención, la cual contiene regulaciones aplicables a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes. En cuanto a las restricciones para su aplicación, el artículo 2 establece que:

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;
- b) en subastas;
- c) judiciales;

d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

Es interesante saber que esta Convención considera compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encarga asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción. En este último caso podrían caer los contratos de maquila que realizan empresas asentadas en México.

Este acuerdo internacional, no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

El hecho de que exista un ordenamiento internacional a nivel mundial que estipule las características de los contratos de compraventa de mercaderías a nivel internacional, es de gran utilidad para normar criterios y tener referencias para la práctica continua de esta clase de actividades económicas.

El Derecho Internacional también ha contribuido en el ámbito procesal jurídico, cada país tiene normas procesales que regulan el procedimiento procesal en materia internacional, en nuestro país este tipo de normas están reguladas en el Código Federal de Procedimientos Civiles. En este ordenamiento se encuentran los capítulos relativos a la cooperación procesal internacional.

El Derecho Empresarial Internacional contribuye en el ámbito jurídico con tres aspectos muy importantes: el primero son los tratados internacionales, que constituyen la forma para regular cómo los Estados se relacionarán con otros y de qué manera afectarán al particular; los segundos son los tratados celebrados para regular las relaciones de derecho en el ámbito particular y los terceros, las regulaciones que tiene cada Estado en su derecho interno para la aplicación del derecho extranjero.

CONCLUSIONES GENERALES

1. El entorno globalizado es una realidad socioeconómica innegable y, por ende, el derecho no puede ni debe mantenerse al margen de este fenómeno mundial de la época moderna.
2. Dentro de este contexto, la mediana, gran empresa, los poderosos consorcios y corporaciones transnacionales, así como en general quienes ejercen el comercio internacional demandan el establecimiento de legislaciones comunes internacionales, aceptadas por los nacionales de todos y cada uno de los países que de una u otra forma mantienen relaciones comerciales.
3. El Derecho Empresarial Internacional, concebido como un conjunto de normas jurídicas, evidentemente que constituye la referencia obligada que rige las relaciones entre individuos y personas morales, cuando practiquen actos mercantiles. Este concepto tiene estrecha relación con el derecho internacional privado, el cual se caracteriza por regular las relaciones entre dos o más particulares de diferente nacionalidad y entre un particular y un gobierno de otro país.
4. La práctica jurídica, como en cualquier otra rama del derecho, se orienta a la resolución de conflictos y controversias que surgen con la apertura y globalización económica, por ello, es necesario que

las relaciones de todo tipo sean reguladas en materia internacional para que tales situaciones sean homogéneas.

5. El Derecho Empresarial Internacional, como rama del Derecho relativamente nueva, surge como resultado de la expansión económica de las empresas trasnacionales, ello debido al progreso de la técnica, al crecimiento y la concentración de los grandes capitales, en especial en los países altamente desarrollados, acrecentándose muchas veces su poderío económico y político, ya que cuentan con el apoyo de sus respectivos gobiernos.
6. El derecho empresarial internacional adquiere un papel muy importante en los países menos desarrollados, como el caso de México, toda vez que las empresas multinacionales recurren a la monopolización del mercado, las prácticas corruptas y el abuso hacia los trabajadores. De ahí la razón por la cual debe pugnarse porque esta rama del Derecho regule más y mejor la acción jurídica, económica, social, política y cultural de las trasnacionales.
7. Uno de los primeros esfuerzos para lograr la regulación internacional de las empresas, es el código de conducta, promulgado por el grupo andino en Sudamérica. Sin embargo, no era un instrumento jurídico capaz de controlar a las empresas, mediante la reglamentación de su funcionamiento y

comportamiento en el extranjero, pero lo más importante es que un código de esta naturaleza sería aquél que regule a la filial en el extranjero y a la matriz y tenga la obligatoriedad necesaria bajo una consecuente coerción.

8. En 1972, en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo Organizada por la ONU, se expidió un Código de Conducta, después de transferencia de tecnología y sobre todo de conducta para las empresas internacionales, contemplándose entre otros aspectos, la no intervención en asuntos interiores de los países; reglamentar sus actividades para promover el desarrollo; favorecer la asistencia técnica y motivar la reinversión de las utilidades en los países en vías de desarrollo.

9. La necesidad de estas regulaciones es y ha sido creciente para que las relaciones comerciales entre los países se desarrollen en forma pacífica y armónica, sin privilegiar los intereses de ningún Estado. Los tratados internacionales se apegarán estrictamente a la equidad y a la justicia, proporcionándole a cada país contratante lo que realmente le corresponde.

10. Las fuentes jurídicas del Derecho Internacional Empresarial son internas y externas; las primeras, corresponden a los propios intereses de los empresarios, tanto exportadores como

importadores, las segundas, están referidas al cumplimiento de tratados comerciales que los Estados celebrarán con el exterior.

11. Los tratados son fuentes jurídicas para el comercio y éste tiene una relación estrecha con la empresa y, por lo tanto, los tratados son fuentes importantes en el Derecho Empresarial Internacional.
12. Los tratados internacionales, como convenciones o acuerdos de voluntades celebrados por dos o más Estados tienen especial importancia en México, ya que se han celebrado convenios con tres continentes diferentes; sus fuentes como ya se dijo, son internas y externas.
13. En el caso concreto de México, las fuentes jurídicas internas que regulan dentro del territorio nacional los intercambios de mercancías y servicios con otros países son principalmente el artículo 131 constitucional.
14. El comercio exterior también se rige por la Ley del Impuesto General de Importaciones y Exportaciones, la Ley Aduanera, la Ley de Inversión Extranjera, las fiscales y las especiales relacionadas con el Comercio Exterior.
15. Las fuentes jurídicas externas o internacionales, constituidas por el conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales suscritas por el

ejecutivo federal y aprobadas por el Senado de la República, están representadas por los siguientes instrumentos legales:

- Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT),
- Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN),
- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea (TLCUE).
- Además diversos tratados celebrados en los últimos años con países latinoamericanos y que se especifican en cuadro anexo del capítulo tercero del presente trabajo.

16. El GATT es el organismo más antiguo, surgió como una clara respuesta al proteccionismo comercial, imperante durante el periodo de reconstrucción económico posterior a la segunda guerra mundial. Dicho acuerdo incorporó cuestiones básicas como la no discriminación en el comercio, la reducción negociada de los aranceles y la eliminación gradual de las restricciones al comercio; finalmente, esta institución integró un Código de Principios que deberían ser observados por los países miembros; entre estos principios cabe mencionar los siguientes: el de la nación más favorecida, reciprocidad, la no discriminación, igualdad de los Estados, eliminación de aranceles y tarifas y libre circulación de

las mercancías, en los territorios de los países pertenecientes a este acuerdo.

17. El GATT funcionó a través de conferencias denominadas "Rondas", como la de Tokio y Uruguay, en donde se trataron temas importantes con relación a la apertura comercial; en especial, destaca la Ronda de Uruguay, con la declaración de Punta del Este, cuyos objetivos eran lograr una mayor liberación del comercio mundial y actualizar las normas del GATT.

La Ronda de Uruguay fue de gran importancia para México, en virtud de que regulaba la desgravación de un 40% a los productos industriales y agropecuarios en un plazo respectivamente de 5 y 6 años por parte de los países desarrollados y en el caso de los países en desarrollo reducían sus aranceles en un 30% para los productos industriales y un 10% para los agropecuarios. Los productos mexicanos que resultaron beneficiados fueron los siguientes: miel, flores, aguacate, mangos, limones, café, jugo de naranja, cerveza, ron, tequila, productos de vidrio, algunos productos de acero, motores de explosión, computadoras y chasis para vehículos.

En la Ronda de Uruguay, por primera vez se establecieron normas multilaterales sobre la base de normas arancelarias internacionales y se llegó a acuerdos para proteger los derechos de autor; las marcas de fábrica o comerciales, dibujos, modelos y partes

industriales principalmente, a fin de combatir la piratería y finalmente con respecto al *dumping*, se establecieron cláusulas mínimas para evitar esta práctica.

18. La Organización Mundial del Comercio sustituyó al GATT. El 30 de diciembre de 1994 entraron en vigor todos los acuerdos y con ellos la vigencia de la OMC para el Derecho Mexicano.

19. La OMC es el órgano administrativo de los acuerdos e instituciones creadas en la ronda de Uruguay y en general persigue los mismos objetivos del GATT, o sea, el incremento de la producción, el intercambio de bienes y servicios, y la reducción de los aranceles y barreras arancelarias y con ello, en última instancia elevar el empleo y el ingreso.

20. EL TLCAN entró en vigor el primero de enero de 1994 y reviste especial importancia si se toma en cuenta que el 83% del comercio internacional de México se realiza con los países vecinos de América del Norte.

21. Este tratado en general tiene los mismos propósitos del GATT y la OMC; debe subrayarse que dentro de este instrumento legal destacan aspectos como el de inversión, los derechos de los trabajadores y la protección del medio ambiente, este último como

factor preponderante para el logro de un desarrollo regional sustentable en nuestro país.

22.El TLCAN tiene como meta integrar una extensiva y sólida zona económica para comerciar con la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

23. El 8 de diciembre de 1995 se firmó un acuerdo entre México y la Comunidad Económica Europea, integrada por 15 países, lo que permitirá diversificar nuestro comercio y, con ello, lograr un mayor desarrollo, además ser menos dependientes de los Estados Unidos de Norteamérica.

24. En un contexto de globalización económica en el cual México se encuentra inmerso, es incuestionable que el Derecho Empresarial Internacional tiene un papel de esencial trascendencia e importancia.

25.Es indispensable que el Derecho Empresarial Internacional se enriquezca con las normas necesarias que regulen las relaciones comerciales entre los Estados y sobre todo que los principios de justicia y equidad prevalezcan siempre para dirimir controversias entre los pueblos y naciones del mundo.

26. Como ya se ha expresado, una de las fuentes del derecho Internacional está representada por los tratados, los cuales, regulan desde aspectos meramente económicos, hasta los derechos humanos a nivel internacional.
27. La globalización ha traído como consecuencia grandes problemas y aunque el derecho internacional ha tratado de coadyuvar a su solución es evidente que por su complejidad no han podido ser erradicados.
28. En muchos países existen problemas étnicos, alimentarios, de educación, pobreza y marginación, sólo para señalar algunos de ellos.
29. Es evidente que pese a todo, el Derecho Internacional ha hecho valiosas aportaciones a la solución de esta problemática, tal es el caso de la protección del medio ambiente mediante diversos convenios y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, entre otros instrumentos legales.
30. El Derecho Internacional en el ámbito económico, tiene primordial importancia, toda vez que el mundo moderno se caracteriza por la existencia de zonas de libre comercio, bloques comerciales y diversas figuras jurídicas similares; de tal suerte que se tienen varias formas de integración económica de los Estados,

reconocidas por el Derecho, como son: Área o Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Unión Económica, Mercado Común e Integración Política y Económica Total.

31. Los tratados de libre comercio regulan en general los siguientes aspectos económicos: arancelarios; aduanales, intercambio de bienes y servicios; dentro de los que están los servicios al consumidor y productor; servicios públicos; servicios profesionales y financieros; y compras en el sector público en inversiones.
32. El Derecho Internacional busca, en la actualidad, elaborar una codificación de leyes; debe señalarse que la contribución más importante de esta rama del Derecho ha sido en el ámbito jurídico, a través de los tratados y convenios, que son las principales fuentes de este tipo de Derecho.
33. El Derecho Empresarial Internacional contribuye en al ámbito jurídico en los siguientes tres aspectos: tratados internacionales de Derecho Público; tratados para regular las relaciones de Derecho en el ámbito particular y, las regulaciones que tiene cada estado en su legislación interna para la aplicación del derecho extranjero.
34. Los tratados son de suma importancia, ya que incluyen medidas diplomáticas y jurídicas para resolver las controversias en forma

pacífica; los primeros se refieren a cuatro formas: negociación, buenos oficios, comisiones de investigación y procedimiento conciliatorio; los segundos, o sea los jurídicos, se refieren al arbitraje internacional que constituye un método de solución de las controversias mediante la elección de jueces elegidos por los estados en conflicto sobre la base del cumplimiento estricto del Derecho.

35. Es de gran preocupación el tema de la celebración de contratos comerciales entre particulares residentes en Estados distintos. En ese tenor, México se ha adherido a las Convenciones de Naciones Unidas sobre Contratos y Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías.

36. A la luz de la experiencia observada en México y a raíz de la aplicación del TLCAN, se plantea la imperiosa necesidad de que el Derecho Empresarial Internacional ponga especial atención en el control de las actividades de las empresas transnacionales, sobre todo en lo relativo a la obtención excesiva de ganancias; condiciones de salario y trabajo favorables; aspectos ecológicos y de desarrollo regional y principalmente, en materia de justicia social.

Debe subrayarse que en el caso de los tratados comerciales que ha celebrado México con otras naciones del mundo desarrollado y en

particular el TLCAN, se requiere de una permanente y sistemática revisión, ya que se advierte que en el caso de algunas ramas económicas se ha puesto en desventaja a la contraparte mexicana, como los casos recientes del azúcar, maíz, café, frutas y transporte, manifestándose la inconformidad de estos sectores productivos.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARELLANO García, Carlos, Derecho Internacional Privado, Ed. Porrúa, 12da edición.
2. BARRERA Graf, Jorge: Instituciones de Derecho Mercantil, Ed. Porrúa, 2ª edición, México, 1991.
3. BELLO: Derecho Internacional Privado-Parte General, 2da edición, Ed. Jurídica de Chile, 1956.
4. CALVO Langarica, César, Diccionario Práctico Empresarial, Ed. PAC, México.
5. CONDE Y LUQUE: Oficios de Derecho Internacional Privado, Madrid, 1901.
6. Contreras Baca, Francisco José, Derecho Internacional Privado-Parte General, Ed. Harla, 2ª edición, 1997.
7. DÍAZ Alabart Silvia Díaz Alabart, Revista de Derecho Privado, No. 21, Septiembre-Diciembre 1996, Madrid.
8. Dovetta, Guadagnini, Diccionario de Administración y Ciencias Afines, Ed. Limusa, México.
9. Escalante Ignacio, Lecciones de Derecho Internacional Privado, 1899.
10. FOELIX: Tratado de Derecho Internacional Privado, 3ª edición, Madrid, 1860, Tomo I.
11. FOJNZYLBER Fernando, Las Empresas Transnacionales, 1ª Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
12. GOLDSCHMIDT: Sistema de Filosofía del Derecho Internacional Privado, tomo I, ED. Jurídicas, Europa-América, 2da edición, Buenos Aires, 1952.
13. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS: Diccionario Jurídico Mexicano, Ed. Porrúa, 4a edición.
14. INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, 10 ma. edición, México, 1995.
15. MEANY, CAMEY Y HALL Elementos de Derecho Internacional Privado, Guadalajara, México, 1886.

16. MÉNDEZ Morales, José, Economía y la Empresa, México, Mc Graw Hill, 1ª edición, 1989.
17. MÜLLER Díaz, Luis: Revista de Crítica Jurídica , Año 2, No. 3, México, 1985.
18. NURKSE, Ragnar: Problema de la Formación de Capital en los Países Subdesarrollados, México, Fondo de Cultura Económica, 1968.
19. ORTIZ Ahlf, Loretta, Derecho Internacional Publico, 1ª edición, Harla, México, 1998.
20. PANTOJA Vicente L., Las nuevas potestades económicas, 1ª. Edición, Editorial Tecnos, Madrid 1986.
21. PÉREZ Verdia, Luis: Tratado Elemental de Derecho Internacional Privado, Guadalajara México, 1908.
22. PEREZNIETO Castro, Leonel: Derecho Internacional Privado, México, Editorial HARLA, 1995.
23. ROJAS García, Antonio, Tratado de Economía Industrial, México, UNAM, 1964.
24. SAMUELSON, Paul: Economía 12ª Edición, México, Editorial Mc. Graw Hill, 1988.
25. SÁNCHEZ DE BUSTAMANTE: Derecho Internacional Privado, Tomo I, 3er edición, La Habana, 1943.
26. SILVA, Jorge Alberto: Derecho Internacional Privado, su Recepción Jurídica en México, 1ª Edición, México, Editorial Porrúa, 1999.
27. SOTO Álvarez Clemente, Prontuario de Derecho Mercantil, Ed. Limusa, México, 1996.
28. WITKER Jorge, Comercio Exterior de México Marco Jurídico y Operativo, Mc Graw Hill, México 1996.
29. WITKER, Jorge: Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México del GATT al Tratado Trilateral, IJ, México, 1996.
30. ZAVALA: Derecho Internacional Privado, México, 1898.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

CÓDIGO DE COMERCIO

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

CÓDIGO CIVIL FEDERAL

CÓDIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES

LEY FEDERAL DEL TRABAJO

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA

LEY GENERAL DE POBLACIÓN

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

LEY DEL MERCADO DE VALORES

LEY DE SOCIEDADES DE INVERSIÓN

LEY DE NACIONALIDAD

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

LEY ADUANERA

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS

LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

LEY GENERAL DEL EQUILIBRIO ECOLÓGICO Y LA PROTECCIÓN
AL AMBIENTE

LEY GENERAL DE SALUD

LEY FEDERAL DE SANIDAD VEGETAL

LEY FEDERAL DE SANIDAD ANIMAL

LEY FEDERAL DE DERECHOS