



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

“Estudio de la propuesta de modificación del TLCAN: Bases constitucionales, procedimientos legales y alternativas de resolución de controversias en el marco de la OMC 1994-2018”

T E S I S C O N J U N T A

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADOS EN DERECHO**

P R E S E N T A N:

**VAN DYCK CASTILLO DIANA PAOLA
SOTO MORALES CÉSAR**

ASESORA: MTRA. MARISOL YOLANDA MICHAUD HURTADO



Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México, septiembre 2019.



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.

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS DIANA

A la Universidad Nacional Autónoma de México

Por ser una loable Institución que me dio la posibilidad de continuar con mi formación académica y que acrecentó en mí el interés por la investigación, pero, sobre todo, por el orgullo que representa para mí pertenecer a la Máxima Casa de Estudios

A mis hijos

Kevin y Leonardo por su amor e inigualable apoyo, por ser parte indispensable de mi vida y acompañarme en este proyecto, ustedes han sido siempre mi mayor motivación para superarme día con día.

A mi amado esposo Santiago

Por impulsarme a seguir adelante y por apoyarme de manera incondicional en todo momento.

A mis padres

Que fueron los que me inculcaron el deseo de superación y que siempre han creído en mí, alentándome a continuar y a esforzarme por alcanzar mis metas.

A mis profesores

Por compartir conmigo su amplio conocimiento y por su entera disposición a fin de disipar todas mis dudas.

A mi tutora

La Mtra. Marisol Yolanda Mechad Hurtado por su asesoría, consejos y observaciones que fueron parte fundamental para concluir satisfactoriamente mi tesis.

A mis amigos y compañeros

Con los cuales pasé momentos inolvidables que hicieron que estudiar la licenciatura fuera todavía más interesante al intercambiar diferentes puntos de vista. Muy en especial a Cesar Soto Morales por toda su aportación y conocimiento y por brindarme la maravillosa oportunidad de realizar esta investigación conjuntamente.

Agradecimientos y Reconocimientos César

“Tú no sirves para trabajar mijo, mejor ponte a estudiar para eso si eres bien bueno”

Margarita Morales

! Gracias mamá tenías razón ¡

A mi padre **Agustín Soto** y a mis Hermanas **Liz y Jaz** que siempre están conmigo en todo momento

A la UNAM FES Aragón y sobre todo al pueblo de México que la financia para que todos tengamos educación pública y gratuita por el bien del país.

A Angélica González por apoyarme siempre en todos mis proyectos académicos

A mis hijos **Adriana y Cesar** para que sigan el ejemplo de su padre y siempre estudien mucho para contribuir a que su país sea una potencia mundial en el futuro que ellos verán

A nuestra asesora la Mtra. Marisol Michaud por todo el apoyo recibido

A mi exalumna y ahora compañera de tesis **Diana Van Dyck**, te dije que te esperaba

¡¡Lo cumplí!!

A mis camaradas profesores y compañeros de trabajo de la jefatura **SUAyED** en nuestra muy querida FES Aragón

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1. LEGISLACIÓN INTERNACIONAL Y NACIONAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.	15
1.1 Marco teórico de la legislación en materia de comercio exterior	15
1.2 Legislación Internacional en materia comercial: OMC, GATT, GATS Y ADPIC.....	20
1.3 Tratados Comerciales Internacionales según la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el TLCAN.....	35
1.3.1 Tratado de libre comercio de américa del norte	37
1.4 Marco Jurídico del Comercio Exterior en México	38
1.4.1. Ley de Comercio Exterior	38
1.4.2. Ley Aduanera	39
1.4.3. Programas de fomento a las exportaciones por la Secretaría de Economía	40
1.5 Legislación sobre protección a las prácticas desleales al comercio exterior	41
1.6 Determinación de causas de daño a la industria nacional para iniciar procedimientos contra prácticas desleales de comercio.....	43
1.7 Tipos de Prácticas Desleales al Comercio Exterior	44
CAPÍTULO 2. BASES LEGALES QUE SUSTENTAN LA CREACIÓN, MODIFICACIÓN O ELIMINACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y PROPUESTAS DE LOS TRES GOBIERNOS PARA SU MODIFICACIÓN.	54
2.1 Derecho de los Tratados Internacionales	54
2.2 Bases Constitucionales de México para la creación, modificación y eliminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	56
2.3 Bases Constitucionales de Estados Unidos para la creación, modificación y eliminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	57
2.4 Defensa Legal ante las medidas proteccionistas del Intercambio Comercial entre México y Estados Unidos	57
2.4.1 Procedimiento de Revisión de Resoluciones Definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias del TLCAN.	60

2.5 Procedimiento de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	64
CAPÍTULO 3 LEYES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE PROTECCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL.....	67
3.1 La ley de comercio de los Estados Unidos y la clasificación de países del departamento de comercio	67
3.2 La sección 201 de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974 71	
3.3 La Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962.....	71
3.4 La sección 301 de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974 72	
3.5 La sección 337 sobre protección a Derechos de Propiedad Intelectual ...	73
3.6 Otros instrumentos menos utilizados.....	73
CAPÍTULO 4 RÉGIMEN JURÍDICO INTERNACIONAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y EN SECTORES VULNERABLES DE POLÍTICAS PROTECCIONISTAS POR PARTE DE ESTADOS UNIDOS: PROPIEDAD INTELECTUAL Y REGLAS DE ORIGEN.....	74
4.1 Principios del Derecho en los Tratados Internacionales	74
4.2 Niveles de Integración comercial internacional.....	78
4.3 El proteccionismo en materia de Derechos de Propiedad Intelectual.....	79
4.3.1 Derechos de Propiedad intelectual.....	80
4.3.2 Derecho de Autor y derechos con él relacionados	80
4.3.3 Propiedad Industrial.....	81
4.4. Patentabilidad y no patentabilidad: Protección a variedades vegetales, animales, conocimientos tradicionales y biodiversidad.....	84
4.5. Régimen Jurídico Internacional de los Derechos de Propiedad Intelectual aplicable a México	85
4.6 Legislación nacional en materia de propiedad intelectual.....	88
4.7 El proteccionismo en materia de Normas de origen	88
4.7.1. Concepto de normas de origen	89
4.7.2 Importancia de las reglas de origen en el comercio exterior	90
4.7.3 Reglas de origen Generales y Específicas	91
4.7.4 Reglas de origen preferenciales.....	92
4.7.5. Reglas de origen no preferenciales	93
4.7.6. Certificado de origen	93

4.7.7 Mercado de país de origen	94
CAPÍTULO 5. SITUACIÓN ACTUAL EN MATERIA DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL TLCAN Y ALTERNATIVAS EN EL MARCO DE LA OMC	97
5.1 Contexto en el que se da la renegociación del TLCAN: De vuelta al proteccionismo comercial internacional	97
5.2 Proceso de la renegociación del Tratado de Libre comercio de América del Norte.	101
5.3 Propuestas de los Estados Unidos de América en la renegociación del TLCAN.....	105
5.4 Propuestas en materia de resolución de controversias para el T-MEC y texto firmado por los tres gobiernos.....	105
5.5 Soluciones jurídicas alternas para atenuar los efectos negativos sobre el comercio exterior de México que impacten en las Empresas nacionales.	106
5.5.1 Defensa legal en lo que respecta a la posible eliminación del capítulo 19 del TLCAN en el marco de los procedimientos de la Organización Mundial del Comercio.....	107
5.5.2 Los principios de la OMC como herramientas de defensa legal de resolución de controversias.....	113
5.6 Casos de defensa en la Unidad de prácticas Comerciales de la Secretaria de Economía	121
5.6.1 Procedimiento antidumping iniciado contra Pierna y muslo de pollo originario de los Estados Unidos. La investigación se inició el 8 de febrero de 2011.	122
5.6.2 El caso del Atún en los Órganos de Resolución de Controversias de la OMC	123
5.7 Otros mecanismos de resolución de controversias	127
CONCLUSIONES	131
BIBLIOGRAFÍA	133
LIBROS DIGITALIZADOS	133
HEMEROGRAFÍA.....	134
Diarios	134
Fuentes Legislativas.....	134
FUENTES ELECTRONICAS	135
Internet	135

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tendrá como finalidad analizar la renegociación del acuerdo que actualmente es el Tratado de Libre Comercio de América del norte (TLCAN) y que ha sido renombrado después de un arduo proceso de negociación entre los tres miembros del acuerdo (México, Estados Unidos y Canadá) como Tratado México Estados Unidos Canadá (TMEC); asimismo también se estudiarán los fundamentos legales para la realización, firma y ratificación de tratados son estudiados en el presente estudio, sus principios, bases constitucionales y legales, así como los procedimientos en materia de defensa ante prácticas desleales de comercio internacional de México y los Estados Unidos.

La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un tema económico-comercial; pero también jurídico debido a su naturaleza de acuerdo internacional; estamos en una etapa en la relación con nuestro vecino del norte en que la incertidumbre sobre el futuro del tratado está a la orden del día, es necesario que se identifiquen desde nuestra disciplina, las herramientas en materia de Derecho Internacional y legislaciones nacionales, que sean útiles para hacer frente a los cambios que se avecinan.

La obra más cercana a este estudio, es realizada por el Dr. Jorge Witker en el libro Régimen Jurídico del comercio exterior de México¹, el Dr. Witker escribe sobre el diseño de la Legislación Comercial Internacional del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y analiza los acuerdos internacionales en materia de comercio vigentes en ese entonces, de los que México forma parte; también en ese libro se hace un análisis de los mecanismos de resolución de controversias en el marco de la OMC.

También Witker hace un análisis de las leyes nacionales en materia de comercio exterior y los principales programas de apoyo llevados por el gobierno federal y los organismos públicos, privados, así como las comisiones relacionadas a la implementación de las normas en la materia y apoyo al comercio exterior en nuestro país.

Esta investigación se dividirá para su estudio en 5 Capítulos, el primero de los cuales tratará sobre el análisis de la Legislación Internacional y Nacional relacionada al comercio exterior en donde se parte de los Organismos Internacionales que regulan dicha actividad y que son plenamente respetados por los Estados que las conforman tales como son la Organización Mundial del

¹ Witker, Jorge. Régimen jurídico del comercio exterior en México, IIJ UNAM, 2017, México D.F.

Comercio (OMC) que estudiaremos en el Capítulo 1 a través del desglose de los acuerdos base de esta organización que son:

- El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)
- El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS)
- El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)

Después del análisis de la OMC y sus acuerdos se procederá a estudiar la naturaleza jurídica de los Tratados Internacionales según nuestra Carta Magna y una introducción al TLCAN, posteriormente se estudiará el marco jurídico del Comercio Exterior en México y un bosquejo a la Legislación Nacional en materia de Prácticas Desleales al Comercio Exterior y sus procedimientos.

En el Capítulo 2 se analizarán las bases legales que sustentan la creación, modificación o eliminación del TLCAN tanto en México como en los Estados Unidos a través del análisis de sus leyes competentes en la materia y relacionadas, así como sus medidas de defensa ante Prácticas Desleales de Comercio y/o Medidas Proteccionistas para la salvaguarda o promoción de sus respectivas industrias nacionales y por último el procedimiento acordado por los socios del TLCAN para someterlo a renegociación y ratificación de los acuerdos tomados en las mismas.

El Capítulo 3 se centrará en un estudio de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos (Trade Act) y las secciones relacionadas a medidas de protección comercial que podrían ser utilizadas contra productos mexicanos como ya se ha visto en el caso del aluminio y el acero y algunos productos agrícolas como es el caso del jitomate en donde han sido invocadas secciones de la trade act, argumentando que es por proteger el interés nacional de los Estados Unidos; al conocer estas leyes estaremos en condiciones de hacerles frente legalmente a través de los medios de defensa legal que se estudian más adelante en los subsecuentes capítulos de la presente investigación.

El Capítulo 4 hará una revisión de los Principios del Derecho de Tratados Internacionales, así como sus subtipos clasificados en niveles de integración comercial y por otro lado se estudiarán dos temas que están particularmente relacionados y son sensibles a los principios de no discriminación, nación más favorecida, trato nacional, acceso a mercado, trato especial y diferenciado de la OMC que es en el que se basan los tratados de Libre Comercio en el mundo y que en últimas fechas el gobierno de Estados Unidos ha sido acusado de vulnerar a través de la aplicación de medidas de protección fundamentadas en su legislación interna.

Por ultimo en el Capítulo 5 revisaremos los Organismos Internacionales y la legislación vigente en materia de resolución de controversias comerciales internacionales tanto en el TLCAN como en la OMC y otros mecanismos privados como el proceso judicial en tribunales nacionales, el arbitraje en

organismos especializados como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL por sus siglas en inglés), la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y otros organismos privados especializados en diferencias comerciales internacionales y la mediación que en algunos países se está desarrollando con mucho éxito y son alternativas válidas y conforme a derecho a los mecanismos de resolución previstos en el TLCAN.

El estudio de la legislación en materia de Comercio Exterior sin duda será clave en las nuevas relaciones con los Estados Unidos y es por ello por lo que revisaremos todas sus aristas a fin de comprender la problemática y ofrecer alternativas pues es importante a través de las leyes cuidar el lugar al que ha llegado México como país exportador; según la revista de comercio exterior México se ha transformado desde su ingreso al GATT a ser una plataforma exportadora de gran nivel internacional.

Actualmente México tiene firmados once Tratados de Libre Comercio, esto significa acceso preferencial a 46 países del mundo, esta es una ventaja que debemos aprovechar y diseñar proyectos de ley y programas gubernamentales de apoyo a las empresas mexicanas.

Como se podrá observar este tema es un campo fértil en el ámbito del derecho público, que según la Tesis de Roguin en la cual este autor trata de plantear, diciendo que la calidad con que el Estado interviene en la relación jurídica puede determinarse examinando si la actividad del órgano de que se trate se encuentra sujeta a una legislación especial o a las leyes comunes².

Si existe una legislación especial, establecida con el propósito de regular la relación, ésta es de Derecho Público; si, por el contrario, el órgano estatal se somete a la legislación ordinaria (por ejemplo, cuando el Estado compra a un particular determinadas mercancías, de acuerdo con las normas del derecho común), la relación es de índole privada.

Por lo tanto, este estudio se encuentra en el campo del Derecho Internacional Público como en el del Derecho Constitucional y Derecho Administrativo por la ejecución de las normas relacionadas al comercio exterior de México y su importancia es mayúscula por su valor para el desarrollo económico de México.

En cuanto a trabajos de tesis de licenciatura en Derecho aún no existen estudios sobre esta nueva era de política comercial de los Estados Unidos dado que es un terreno poco explorado por los estudiosos del derecho y apenas está iniciando esta nueva etapa con la administración Trump por lo que es de vital

² Du Pasquier, Claude, Introducción a la Teoría General del Derecho y a la Filosofía Jurídica, consultado en: https://books.google.com/books/about/Introducci%C3%B3n_a_la_teor%C3%ADa_general_del_d.html?hl=&id=aJouGwAACAAJ el 13/12/2017

importancia dedicarle análisis científico-jurídico a esta problemática a fin de comprender la situación y ofrecer alternativas jurídicas viables para la protección de nuestros intereses como nación.

Es de vital importancia para México que existan análisis jurídico-académicos sobre esta nueva etapa en la relación comercial México-Estados Unidos, esto les permitirá a los tomadores de decisiones, generar estrategias jurídicas en materia de comercio exterior y leyes de protección y fomento a las empresas nacionales para contrarrestar los efectos del cambio de política del gobierno estadounidense en materia comercial.

Es importantísimo buscar alternativas, ante tal escenario tan desfavorable y eso precisamente es la base del presente trabajo de investigación, el futuro del país está en juego, la economía norteamericana va hacia un cambio en la división del trabajo en el bloque norteamericano que favorecerá aún más a sus intereses de generación de empleos, atracción de inversión y manteniendo la reducción de costos de producción, no podemos quedarnos mirando cómo se transforma este modelo, necesitaremos generar alternativas para salvaguardar nuestros intereses en materia de reglamentación de Comercio Exterior y leyes nacionales de apoyo a las empresas mexicanas.

Por eso serán necesarios este tipo de estudios de investigación jurídica, pues nuestra máxima casa de estudios tiene el deber de contribuir a que la sociedad mexicana que la sostiene tenga bienestar en el futuro.

El orden económico neoliberal, ha llevado a la relocalización de las plantas de producción de las corporaciones transnacionales, las cuales se han ubicado en las zonas de mayor dotación de factores de la producción, el empleo se abarató en todo el mundo y las fuentes de trabajo se desplazaron en su mayoría al Sur.

Las grandes corporaciones acumulan la mayor parte del capital y al mismo tiempo, la pauperización de la población de todos los países aumenta la desigualdad de manera desmedida.

El comercio de México con los Estados Unidos en 2016 en lo que respecta a exportaciones no petroleras fue aproximadamente de un 85%, esta enorme concentración de nuestro comercio reviste de gran importancia la interacción de nuestras economías, y cualquier cambio en la política comercial de los Estados Unidos definitivamente afectará a la economía mexicana en su conjunto.

La renegociación del TLCAN, la salida de los Estados Unidos del TPP, y la implementación de medidas nacionalistas a nivel fiscal y comercial, hacen imperativo que México implemente de manera urgente alternativas jurídicas en materia de comercio exterior que acolchonen la turbulencia, y sienten las bases para ir mermando esa dependencia económica.

La actual política proteccionista estadounidense hace que cobren gran importancia los mecanismos de defensa jurídica en materia comercial internacional y legislación aduanera para hacer frente a posibles políticas proteccionistas por parte de nuestro mayor socio comercial. Es necesario conocer cuáles son los mecanismos que tiene el gobierno de México y los empresarios que producen en nuestro territorio, dentro del marco del TLCAN o TMEC y también en la legislación comercial internacional de la que nuestro país forma parte y que se estudiará más adelante.

Hay muy pocos estudios sobre el tema en nuestra disciplina, y nuestra institución debe ser punta de lanza al respecto, a fin de contribuir a las relaciones jurídicas en materia de comercio internacional.

Dentro de la política nacionalista del presidente de los Estados Unidos, Donald Trump está la implementación de medidas de nacionalismo económico para atraer la inversión de regreso a los Estados Unidos, una de esas medidas es la renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) del cual formamos parte.

La Política Económica del presidente de los Estados Unidos es un mar de incertidumbre, contradicciones y falta de claridad; lo que se conoce tiene aspectos que pueden afectar de forma negativa a la economía mundial, incluidos los países en desarrollo.

Será de vital importancia analizar las consecuencias de esta política proteccionista del principal socio comercial de México, así como encontrar alternativas jurídicas para atraer inversión de otras latitudes, así como aprovechar nuestra posición geográfica y la red de Tratados y Acuerdos de Libre Comercio que nos dan acceso a los mayores mercados del mundo.

Entre los aspectos más negativos está el proteccionismo anunciado en detrimento de los países con quienes Estados Unidos mantiene una balanza de pagos deficitaria, como China y México.

El objetivo inmediato es proteger al trabajador norteamericano no calificado de la competencia de la globalización, en vista de que muchas empresas han abandonado total o parcialmente su producción local, en busca de recursos más baratos, especialmente mano de obra. Esa práctica comercial, denominada off shoring (producción en el exterior) se ha generalizado en las últimas décadas por dos factores esenciales: la creciente mano de obra más barata en países emergentes y en desarrollo, cada vez más calificada, y los bajos aranceles de importación en el territorio norteamericano que permiten reimportar la producción a precios más competitivos.

El proteccionismo, sin embargo, marcha a contrapelo de la moderna teoría económica que recomienda la más amplia competencia internacional para

asignar los recursos de la manera más eficiente posible, ignora las ventajas comparativas y competitivas, los tratados internacionales como el suscrito por E.E. U.U. con México y Canadá, y la esencia misma de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Otros organismos, como el Fondo Monetario Internacional, del cual E.E. U.U. es miembro fundador y uno de los más influyentes, también se oponen al proteccionismo, por las mismas razones de eficiencia económica y oportunidades sociales.

Desafortunadamente, revivir el proteccionismo fue uno de los platos fuertes de la campaña de Trump. Tuvo resonancia entre los trabajadores no especializados (blue collar workers) que se sintieron parcialmente desplazados por sus competidores residentes en el exterior y, también, por la inmigración.

Igualmente, preocupante es la promesa de imponer aranceles hasta de un 35% a los productos de empresas norteamericanas que escojan expatriar su producción y conceder incentivos fiscales a la repatriación de utilidades retenidas en el exterior. Esas medidas podrían implicar una situación compleja para países en desarrollo, como es el caso de México, que han dependido de la inversión extranjera para aumentar su crecimiento y financiar la balanza de pagos.

Otra de las propuestas es el menosprecio por el calentamiento global y la liviandad que se perfila frente al cumplimiento de las medidas ambientales. Trump amenaza con rescindir el último acuerdo firmado en Francia por el presidente Obama. Sin duda, un retroceso que se debería corregir. Aparejada a esas promesas está la intención, muchas veces repetida, de revivir las fuentes de energía más contaminantes, como el carbón.

Estas medidas, podrían tener un efecto desfavorable sobre el Comercio Exterior de nuestro país, lo que hará necesario buscar alternativas jurídicas y estratégicas tanto del sector público como privado, para contrarrestar el efecto negativo y buscar el aprovechamiento de la red de acuerdos comerciales vigentes con otras regiones.

La elaboración de leyes y políticas públicas que fomenten el apoyo a las empresas mexicanas, así como la diversificación y aprovechamiento comercial será central, así como la búsqueda de mercados por parte de los exportadores mexicanos.

El estrechamiento de nuestras relaciones diplomáticas y comerciales con actores de otras regiones será muy importante, así como la búsqueda y diseño de cadenas logísticas integrales que abaraten y simplifiquen el proceso de exportación a mercados internacionales.

A colación de lo anterior surgen varias interrogantes tales como ¿Cuáles son las bases legales que regulan la modificación del TLCAN y los procedimientos

legales del Comercio exterior mexicano en relación con la resolución de controversias?, ¿Cuál es la situación actual en materia de resolución de controversias en el marco del TLCAN? y ¿Qué mecanismos jurídicos y alternativos existen para proteger al sector exportador mexicano?

Es por lo cual que en la presente investigación se propone analizar la legislación vigente en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Organización Mundial del Comercio y la legislación nacional en materia de comercio exterior, a través del estudio de los textos jurídicos, para comprender el margen de acción del gobierno mexicano y los poderes relativos en materia comercial internacional, así como identificar los cambios en la nueva política comercial de los Estados Unidos de América, a partir del triunfo de Donald Trump, que afecten el intercambio comercial con nuestro país y la competitividad de nuestros productos; y por último proponer alternativas jurídicas nacionales e internacionales viables para el sector exportador mexicano, que sirvan para contrarrestar, en lo posible, los efectos adversos a nuestra economía de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos.

De acuerdo con la investigación, se piensa que si se aprovechan los mecanismos de defensa en materia comercial internacional de la Organización Mundial del Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; se podrán atenuar los efectos negativos de un posible proteccionismo comercial estadounidense. Así mismo si a través de legislaciones de apoyo de corte comercial nacional e internacional, los efectos de una eventual disminución de exportaciones al mercado estadounidense serán de menor magnitud.

En el estudio se utilizará un análisis cualitativo, para ello se analizará el estado actual de la problemática analizada e identificar el mayor número posible de variables que inciden en la relación comercial México-Estados Unidos, una vez comprendido el problema y sus variables, tendencias, requerimientos y datos duros nos permitirá formular alternativas jurídicas a los posibles escenarios con lo que se cumplirá con el objetivo de la presente investigación.

Se realizará una recolección de datos sistémica y estructurada, a fin de interpretar los efectos adversos de las políticas económicas implementadas por el gobierno estadounidense, así como de las alternativas de defensa legal tomando en cuenta la demanda internacional, que será investigada a través de bases de datos electrónicas especializadas en comercio internacional.

Dada la naturaleza de la investigación la técnica jurídica en los análisis de leyes relacionadas al comercio exterior y a los mecanismos de revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como mecanismos de defensa de la Organización Mundial del Comercio.

Los recursos necesarios para la investigación están garantizados en cuanto a equipo de cómputo y acceso a la red, así como los recursos financieros para

efectuar las diligencias necesarias, el tiempo invertido de parte de los investigadores y los conocimientos que poseen.

La factibilidad de la investigación es alta dados los recursos, informáticos y materiales disponibles, por lo que se garantizará la entrega de resultados satisfactorios y útiles para la sociedad mexicana.

CAPÍTULO 1. LEGISLACIÓN INTERNACIONAL Y NACIONAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

En éste Capítulo se pretende dar conocer una breve historia de los Acuerdos creados a nivel Internacional, sus objetivos, estructura y el tipo de producto a intercambiar, que tienen como función principal asentar las bases fundamentales para la correcta regulación del intercambio comercial entre los diferentes Estados Nación y de esta manera tener la certeza de que las transacciones que se realicen entre las partes, se apeguen a los requerimientos establecidos en el marco legal previsto por cada uno de dichos Acuerdos.

Además, se abordarán las causas del momento en el que el GATT deja de ser el único órgano regulador en esta materia debido a que la operatividad de éste deja de ser funcional para la magnitud y las necesidades en materia comercial para mediados de la década de los 90's.

Por otra parte, se busca dar una introducción a los conceptos que se abordarán en la presente investigación, como lo es el de Tratados Internacionales llegando al desarrollo de la situación hasta antes de las propuestas de modificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Se considera importante estudiar el marco legal nacional en materia de Comercio Exterior a fin de conocer los fundamentos legales que prevalecen en México para la sustentación del Comercio Exterior, así como los programas de fomento a las exportaciones que brinda la Secretaría de Economía con la finalidad de elevar el nivel de competitividad de las Empresas nacionales.

El último tema del Capítulo es el de la legislación en materia de protección a las prácticas desleales en materia de Comercio Exterior en el que se detalla el procedimiento para la investigación administrativa y detención de Dumping, Subvenciones y Medidas de Salvaguarda.

1.1 Marco teórico de la legislación en materia de comercio exterior

Las leyes son emanadas desde fuentes jurídicas, según la teoría escalonada del orden jurídico de Hans Kelsen el cual menciona lo siguiente:

“La teoría de la estructura escalonada del orden jurídico es de fecundas consecuencias para el problema de la interpretación. Ésta es un procedimiento espiritual que acompaña todo el proceso de la creación jurídica en su desenvolvimiento de la grada superior hasta las gradas inferiores determinadas por las superiores” (Kelsen)

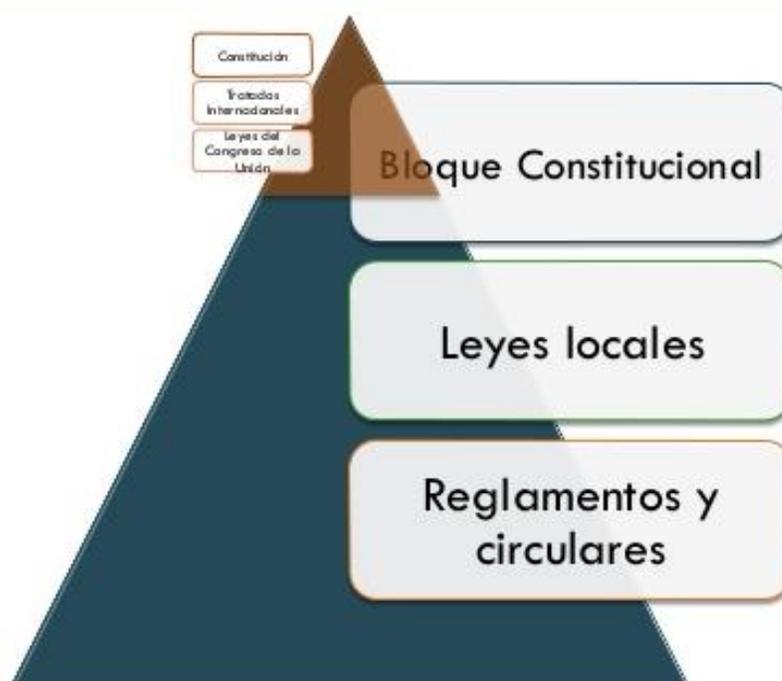
En la legislación mexicana, este principio se encuentra en el artículo 133 constitucional que a la letra dice:

Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada entidad federativa se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de las entidades federativas.³

Tomaremos como base la pirámide de Kelsen⁴:

Gráfico-Cuadro 1. Pirámide de Kelsen. Jerarquía de las Leyes

Art. 133 Constitucional



Fuente: Tomado de <https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos#10688>, el día 27/06/2018

³ Artículo 133 constitucional, consultado en: <https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos#10688>, el día 27/06/2018

⁴ Fuente: <https://image.slidesharecdn.com/piramideconstitucional-170305075026/95/piramideconstitucional-mexicana-5-638.jpg?cb=1488700325>

Sin embargo hemos observado que en el caso del comercio exterior mexicano y su marco jurídico la misma constitución y las leyes secundarias han sufrido modificaciones para hacerlas compatibles a los tratados internacionales de los que México forma parte, tal es el caso de las reformas a la ley de inversión extranjera y las reformas estructurales del gobierno de Enrique Peña, así como en materia de Derechos Humanos la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha sentado un precedente en la tesis 293/2011 en la cual Miguel Carbonell analiza que con esta tesis la Corte deja atrás un viejo concepto con el que nos formamos la mayor parte de los abogados mexicanos: el de jerarquía normativa.

A partir de la citada sentencia de la Corte esa jerarquía no existe entre la Constitución y los tratados internacionales.

“Se trata de un paso adelante de grandes proporciones y que debemos aplaudir sin reservas, ya que va a transformar la práctica de los litigios en México al enviar una señal muy clara a jueces y abogados litigantes para que utilicen de forma indistinta tanto la Constitución como los tratados para efectos de construir sus argumentaciones jurídicas. Obviamente, este criterio de la Corte también va a impactar de manera directa en la forma en que se enseña el Derecho en México, la cual tendrá también que modernizarse para ser compatible con el nuevo criterio judicial” (Carbonell, 2014)

De esta manera la teoría de los regímenes internacionales podría ser útil para analizar este caso pues menciona que a través de las reglas generadas desde el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), se dicta la forma en que deberán ser diseñadas las políticas públicas de los Estados sujetos a estos organismos.

Los regímenes internacionales son herramienta conductora de los intereses de las economías más poderosas de acuerdo con Krasner hay una relación entre hegemonía y apertura del comercio mundial, según la cual la estructura del comercio internacional está determinada por los intereses y el poder de los Estados para maximizar sus metas nacionales.

Este autor define a los regímenes internacionales como un conjunto de principios explícitos o implícitos, normas reglas y procedimientos de toma de decisiones que giran alrededor de las expectativas convergentes de los actores en un área determinada de las Relaciones Internacionales.

Estas reglas y principios señalan estándares de creencias y conductas, definidas en términos de derechos y obligaciones y en los procedimientos de toma de decisiones prevalecen prácticas para hacer e implementar la decisión colectiva.

Si tomamos esta teoría desde una perspectiva donde las economías dominantes imponen su lógica de desarrollo a los países del sur a través de las

organizaciones económicas internacionales, de esta manera y aplicado al objeto de estudio en este trabajo nos da luz sobre el origen y la implementación de las leyes en materia de comercio exterior de México.

La visión de Keohane de los regímenes internacionales nos da pauta a interpretar como estos facilitan el intercambio comercial, favoreciendo los intereses de quienes dictan los principios, las reglas y los procedimientos en el comercio internacional; según este autor la existencia de regímenes internacionales ayuda a evitar que los intereses económicos entren en conflicto y produzcan “fallas “en el mercado.

Los regímenes internacionales:

- Reducen la incertidumbre
- Promueven la cooperación
- Facilitan las transacciones económicas y nuevos acuerdos
- Facilitan la obediencia por reglas comunes

Es decir, constituyen una fuente para la formulación de leyes nacionales y reformas a las ya existentes logrando con esto la facilitación del movimiento de los factores de producción a través de las fronteras nacionales, dejando con esto campo abierto a las grandes empresas transnacionales para que aprovechen la dotación de factores que hay en los mercados que están siguiendo las reglas de un régimen económico en particular.

Las leyes emanadas de este régimen económico no solo son de corte comercial, sino que también regulan la actividad y el intercambio en materia de propiedad industrial e intelectual, sometiendo así el funcionamiento de la económica nacional y de comercio exterior a los intereses de los que dictan las normas desde los organismos internacionales fuente.

De esta manera la conformación de regímenes internacionales facilita la localización de Empresas transnacionales en los lugares más eficientes para la producción de bienes y servicios lo que da pie a la planeación estratégica de negocios que les indica donde y cuanto y que producir.

En el campo del comercio exterior de México, podemos identificar el régimen comercial de la OMC y los Tratados de Libre Comercio específicamente el TLCAN, así como el régimen financiero internacional del Fondo Monetario Internacional.

Este régimen favorece al desarrollo desigual de las economías al mantener la gran empresa el control de la cadena productiva y dejando en segundo término a las empresas nacionales, las cuales se limitan al papel de proveedores de las grandes corporaciones transnacionales, las cuales al contar con el apoyo de los

regímenes financieros y económicos liberales aprovechan su dominio del mercado para manejar los precios a su conveniencia.

Ante esto los Estados que están bajo las normas del régimen económico, financiero y de propiedad intelectual de corte neoliberal, no tienen mucho que hacer puesto que han dejado las decisiones económicas fundamentales acondicionadas según las “recomendaciones” de los organismos económicos y financieros internacionales.

Por otro lado, gran parte de ese régimen privatizador les deja a los entes empresariales gran capacidad de maniobra y libertad en sectores económicos estratégicos tales como el energético, minero o alimentario; estos actores en la gran mayoría de los casos solo buscan rentabilidad lo que deja a las políticas públicas en segundo plano junto con la capacidad de administración comercial del Estado.

La privatización del conocimiento y de la biodiversidad también forma parte de la mercantilización de la naturaleza, las reglas en materia de propiedad intelectual de la OMC protegen bienes públicos tales como las variedades de semillas de maíz y los convierten en bienes privados, lo que les da derechos de exclusividad para la producción de alimentos.

De esta manera las políticas públicas neoliberales permiten la privatización para la creación y difusión del conocimiento, el cual tiene características de bien público, más sin embargo se permite la apropiación de este tipo de bienes para estimular la inversión

Esto tiene como consecuencia más grave la baja utilización del conocimiento por la privatización de éste, en manos de unas cuantas corporaciones privadas, las cuales siguen investigando y patentando nuevas semillas, agroquímicos, variedades de plantas, medicamentos, etc., con el único fin de acumular más capital y seguir fortaleciendo sus ventajas monopólicas en el mercado.

A través de estos acuerdos siendo el TRIPS su principal exponente los países ceden parte de su soberanía económica e incluso ceden parte de sus riquezas en biodiversidad a los grandes corporativos transnacionales

Estos se encargan de explotar estos conocimientos y seres vivos, modificándolos en algunos casos genéticamente para lograr mayor producción, amenazando con esta acción el equilibrio ecológico y poniendo en peligro la soberanía alimentaria de la humanidad y su biodiversidad al estar a merced de los grandes corporativos biotecnológicos los descubrimientos milenarios de las poblaciones nativas desprotegidos y en espera de ser registrados para su privatización y posterior comercialización y/o modificación genética.

Nuestro país está asegurado por la economía líder a través del FMI, la OMC y el TLCAN, y sus reglas determinadas para el desarrollo al estilo Neoliberal el

cual asegura las condiciones de acumulación de capital de las grandes empresas.

Y la mercantilización de los recursos naturales avanza cada vez más amenazando la biodiversidad y el equilibrio ecológico, contando con la anuencia de gobiernos serviles a los intereses del capital por formar parte de este mismo e inmersos en el dogma neoliberal que cada día que pasa está dando muestras de su agotamiento.

1.2 Legislación Internacional en materia comercial: OMC, GATT, GATS Y ADPIC

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

Sus principales objetivos son:

1. Elevar los niveles de vida y pleno empleo
2. Aumento de ingresos reales y demanda efectiva
3. Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios
4. Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible
5. Proteger y preservar el medio ambiente
6. Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico

La Estructura de la OMC está conformada por la Conferencia Ministerial que está integrada por representantes de todos los miembros. Se reunirá por lo menos cada dos años y el Consejo General que está compuesto por representantes de todos los Miembros. Se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta.

El órgano más importante es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que se planteen en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

El Consejo General es el órgano decisorio de más alto nivel de la OMC en Ginebra. Se reúne periódicamente para desempeñar las funciones de la OMC. Está compuesto por representantes (generalmente embajadores o funcionarios de rango equivalente) de todos los Miembros y tiene la facultad de actuar en representación de la Conferencia Ministerial que se reúne únicamente una vez cada dos años

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo de tres órganos:

1. El Consejo General
2. El Órgano de Solución de Diferencias
3. El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales⁵

En realidad, son los tres el mismo: en el Acuerdo por el que se establece la OMC se dice que todos ellos son el Consejo General, aunque cuando se reúnen tienen diferentes mandatos. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Deben rendir informe a la Conferencia Ministerial.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente.

En un tercer nivel de importancia están los consejos cada uno de los cuales se ocupa de una amplia esfera de comercio — rinden informe al Consejo General:

- Consejo del Comercio de Mercancías (GATT)
- Consejo del Comercio de Servicios. (GATS)
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

Como sus nombres indican, esos tres consejos son responsables del funcionamiento de los Acuerdos de la OMC que tratan de sus esferas de comercio respectivas. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC. Los tres tienen también órganos subsidiarios.

Hay otros seis órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño: de ahí que sean “comités”. Pero están asimismo integrados por todos los Miembros de la OMC.

Abarcan distintas cuestiones: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas. En la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear nuevos grupos de trabajo para que examinaran las siguientes cuestiones: inversión y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio.

⁵ OMC, ¿De quién es la OMC?, consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org1_s.htm, el 5/06/2019

También informan regularmente al Consejo General de sus actividades otros dos órganos subsidiarios que se ocupan de los acuerdos plurilaterales (que no están firmados por todos los Miembros de la OMC).

Además de estos primeros tres niveles de autoridad existe un cuarto nivel, que es el de los consejos. Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.).

También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles, que consta de un presidente y 10 miembros que actúan a título personal, y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado.

En cuanto al Consejo del Comercio de Servicios, sus órganos subsidiarios se ocupan de los servicios financieros, las reglamentaciones nacionales, y las normas del AGCS y los compromisos específicos contraídos en su marco.

Al nivel del Consejo General, el Órgano de Solución de Diferencias tiene también dos auxiliares: los “grupos especiales” de solución de diferencias, compuestos de expertos y establecidos para emitir un dictamen sobre diferencias sin resolver, y el Órgano de Apelación, que se ocupa de las apelaciones.

Por último, en la OMC existen las llamadas reuniones informales de jefes de delegación, sobre cuestiones concretas, los progresos importantes raras veces se hacen en las reuniones formales de esos órganos y menos aún en las de los consejos de nivel superior. Al tomarse habitualmente las decisiones por consenso y sin votación, las consultas informales dentro de la OMC desempeñan una función de vital importancia en el proceso necesario para que una gran diversidad de Miembros se ponga de acuerdo.

Así pues, aparte de las reuniones formales, se celebran otras informales en las que participan igualmente todos los Miembros, por ejemplo, las de los jefes de delegación. Algunas cuestiones de especial dificultad han de debatirse en grupos más pequeños. Una práctica normal adoptada recientemente es que el presidente de un grupo de negociación trate de lograr que se llegue a una transacción mediante la celebración de consultas con las distintas delegaciones, en grupos de dos o tres, o en grupos de 20-30 de las delegaciones más interesadas. Esas reuniones más reducidas tienen que organizarse con gran cuidado. La clave es que se mantenga informados a todos

de lo que está ocurriendo (el proceso debe ser “transparente”), aun cuando no asistan a una determinada reunión o sesión de consultas, y que todos tengan oportunidad de participar o facilitar información (debe ser “incluyente”).

Hay una expresión que se ha convertido en motivo de controversia, aunque más entre algunos observadores ajenos a la Organización que entre las delegaciones. La “Sala Verde” es una expresión tomada del nombre informal de la sala de conferencias del Director General. Se utiliza para referirse a reuniones de 20 a 40 delegaciones, generalmente a nivel de jefes de delegación. Esas reuniones pueden celebrarse en otro lugar, por ejemplo, en Conferencias Ministeriales, y lo mismo puede convocarlas el ministro que preside la conferencia que el Director General. Los presidentes de los comités que negocian temas individuales también pueden organizar consultas similares de grupos más pequeños, aunque la expresión Sala Verde no suele utilizarse en esos casos.

En último término, las decisiones han de adoptarlas todos los Miembros, por consenso. El conjunto de los Miembros se resistiría a los intentos de imponer la voluntad de un pequeño grupo. Nadie ha podido encontrar otro medio de lograr un consenso cuando se trata de cuestiones difíciles, ya que es prácticamente imposible que los Miembros varíen voluntariamente sus posiciones en reuniones en las que participen todos ellos.

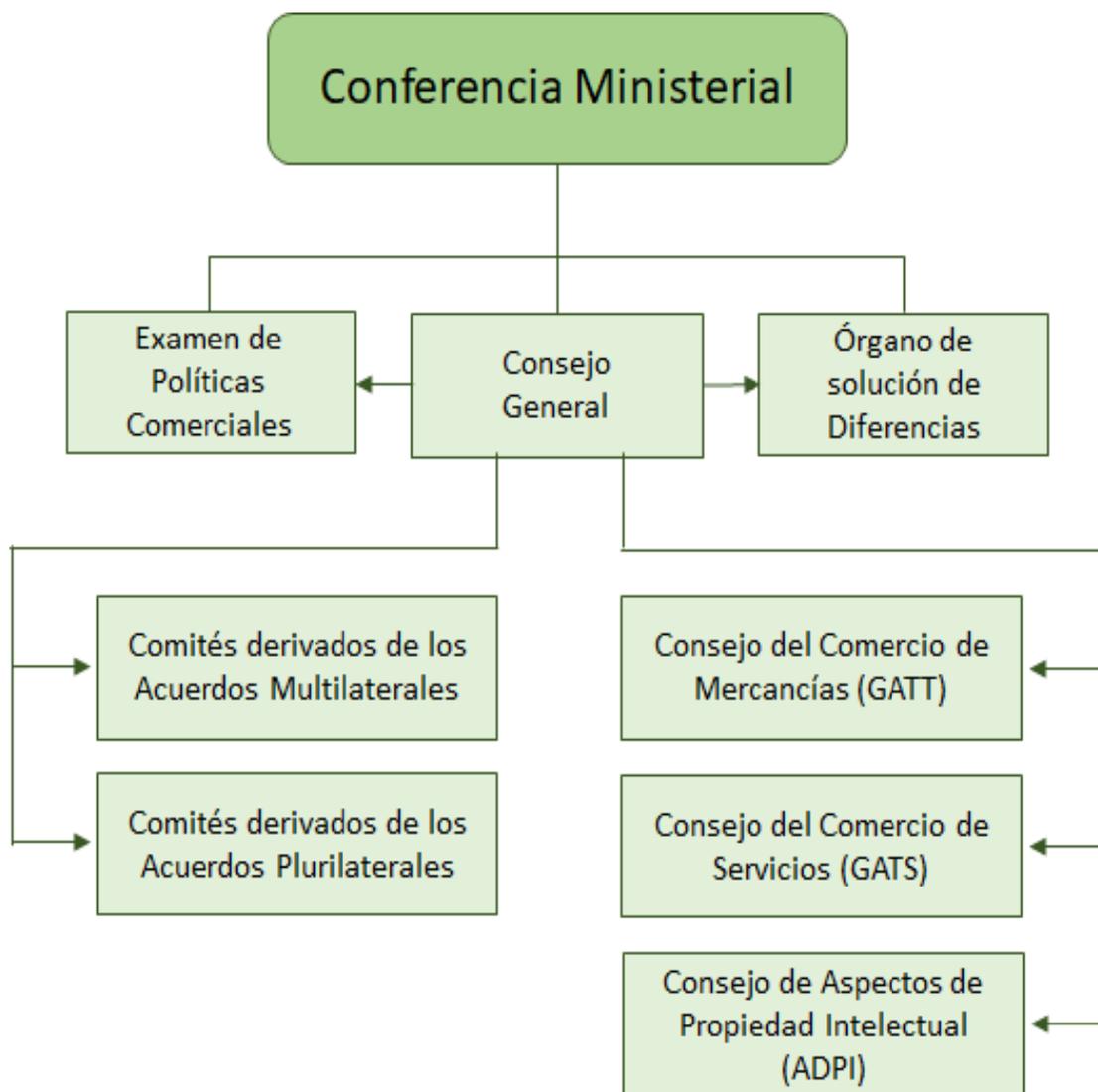
Las negociaciones sobre el acceso a los mercados requieren también grupos reducidos, pero por una razón completamente diferente. El resultado final es un conjunto multilateral de compromisos de los distintos países, pero esos compromisos son el resultado de numerosas reuniones bilaterales de negociación de carácter informal, que dependen de los intereses de los distintos países. (Cabe citar como ejemplo las tradicionales negociaciones arancelarias y las conversaciones sobre el acceso a los mercados en la esfera de los servicios.)

Así pues, la celebración de consultas informales en diversas formas ha desempeñado una función de vital importancia en el logro de consenso, aunque esas consultas no aparezcan en los organigramas precisamente por ser informales.

Ahora bien, no constituyen un elemento separado de las reuniones formales; son necesarias para adoptar las decisiones formales en los consejos y comités. Tampoco quiere decir que las reuniones formales carezcan de importancia; constituyen el foro para intercambiar opiniones, dejar constancia de las posiciones de los países y, en última instancia, confirmar las decisiones. El arte de lograr un acuerdo entre todos los Miembros de la OMC consiste en establecer un equilibrio apropiado, de manera que los progresos conseguidos entre sólo unos cuantos países puedan ser aceptables para el resto de los Miembros.

A continuación, se esquematiza la compleja estructura de la OMC:

Gráfico-Cuadro 2. Estructura Orgánica de la OMC



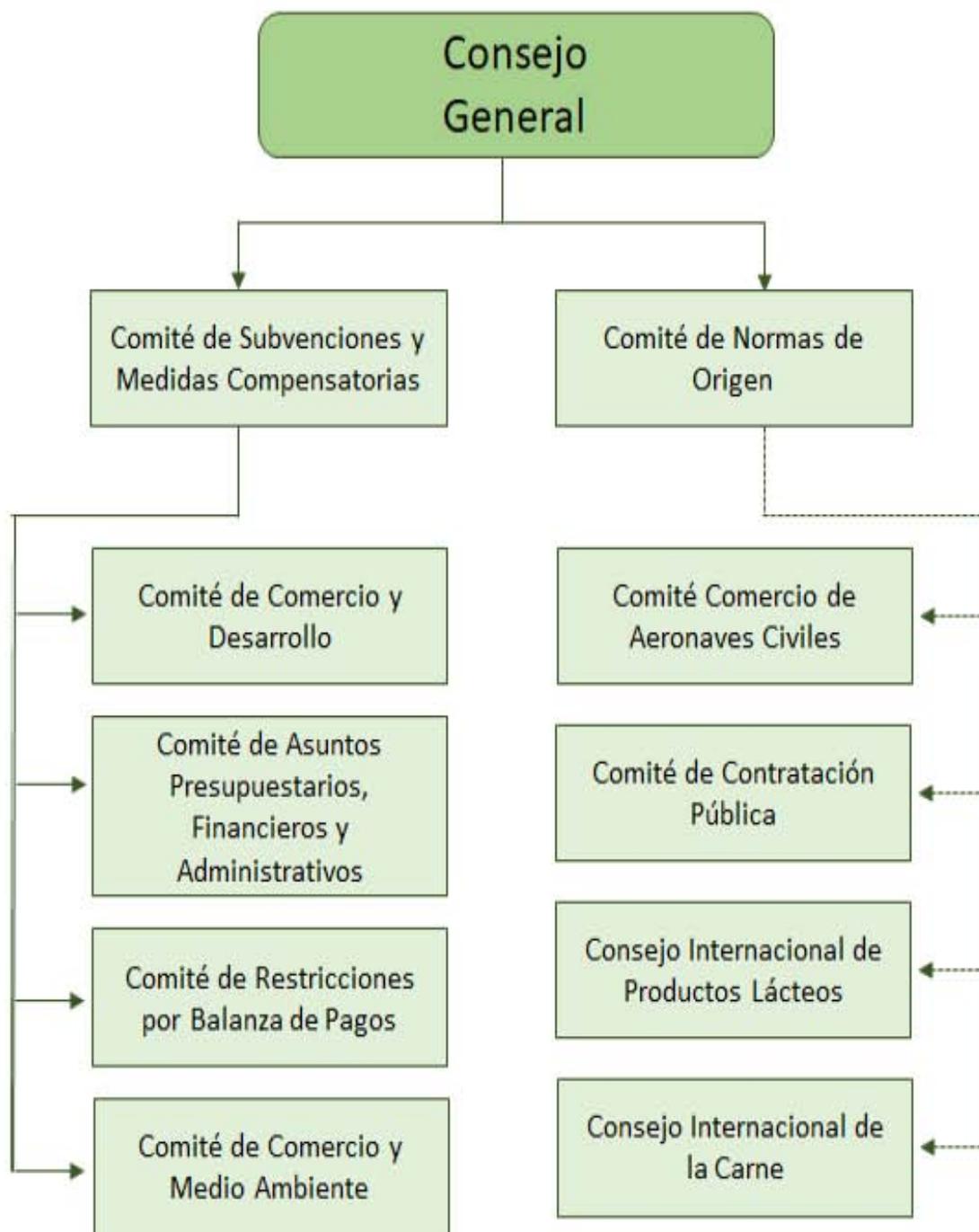
Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la OMC (www.wto.org)

Gráfico-Cuadro 1. Estructura orgánica del Consejo del comercio de mercancías de la Conferencia Ministerial de la OMC



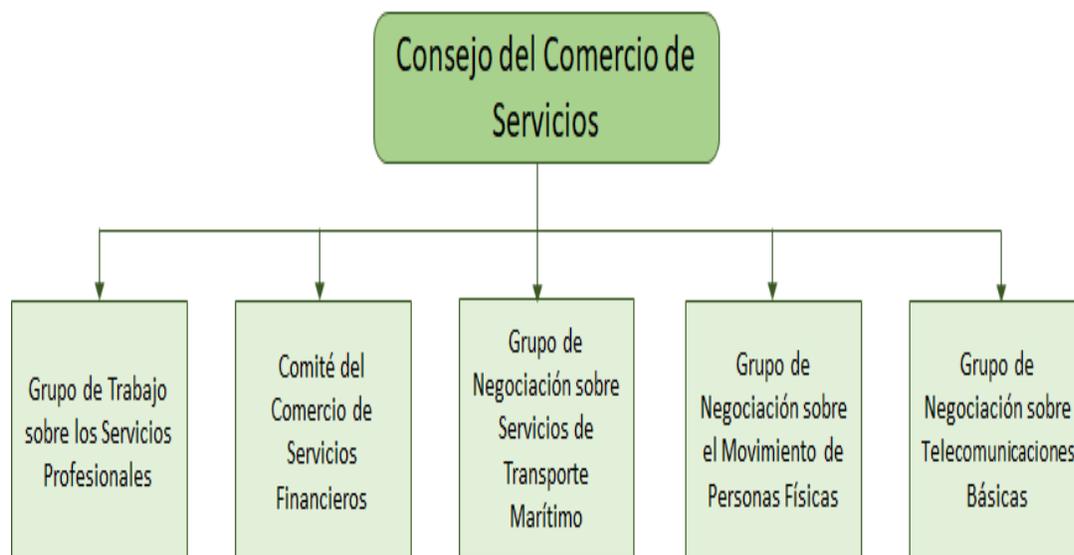
Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la OMC (www.wto.org)

Gráfico-Cuadro 2. Estructura orgánica del Consejo General de la Conferencia Ministerial de la OMC



Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la OMC (www.wto.org)

Gráfico-Cuadro 3. Estructura orgánica del Consejo del Comercio de Servicios de la Conferencia Ministerial de la OMC



Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la OMC (www.wto.org)

A) GATT

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchas naciones se encontraban devastadas, con necesidad de adquirir bienes de consumo e insumos en los mercados internacionales, pues dadas sus condiciones, les era imposible producirlos de manera satisfactoria a fin de cubrir sus propios requerimientos.

Entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento del comercio internacional fue menor en comparativa con la producción. Los principales países industrializados incrementaron los aranceles, crearon restricciones cuantitativas y controles de cambio y multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convoca a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Los acuerdos de la conferencia se establecen en la “Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio” con 106 artículos y 16 anexos. El principal objetivo de la Carta es, por un lado, lograr el pleno empleo y por el otro fomentar el comercio internacional. Para lograrlo se proponen principalmente cuatro medios:

1. Desarrollo económico y reconstrucción
2. Acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción
3. Reducción de los obstáculos al comercio

4. Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio

Mientras tanto, en 1947 se llevaba a cabo la negociación arancelaria multilateral con objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas en la Carta. En siete meses, veintitrés países disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Dadas estas circunstancias, dichos países deciden hacer entrar en vigor una parte de la Carta antes de que la Conferencia terminara.

Dicha parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es firmado por veintitrés países el 30 de octubre de 1947, y entró en vigor el 1° de enero de 1948 de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

El GATT (*General Agreement of Tariffs and Trade*) se crea como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos.

Bajo dichos parámetros, el GATT inicia sus acciones en 1948 y encierra en su seno a veintitrés países miembros, de los cuales resaltan Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Comunidad Europea, junto con Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.

En un principio el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se les anexan 3 artículos acerca de los países en desarrollo, formando con esto un total de 38 artículos que se ponen de base al comercio internacional.

Como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida para todos.

La parte medular dentro de las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre los firmantes, que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran “consolidadas”, es decir, que tiene un valor tope.

En sus inicios el GATT fue concebido como un simple acuerdo comercial; sin embargo, se convirtió en una verdadera organización internacional, reuniendo todos los elementos para serlo:

1. Un tratado: el acuerdo general,
2. Órganos permanentes: las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y Secretariado General con un director general, y

3. Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

Los derechos y obligaciones de las Partes Contratantes del GATT se resumen en:

1. Supresión de toda discriminación,
2. Estabilidad en las concesiones arancelarias,
3. Eliminación de restricciones cuantitativas,
4. Supresión de las demás formas de protección, y
5. Solución de Controversias.

El GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Sus fundamentos son la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.

El GATT consta de cuatro partes:

- a) Parte I. La Cláusula de "Trato nacional" y de la "nación más favorecida", así como las reducciones de barreras arancelarias entre las partes contratantes, junto con sus correspondientes calendarizaciones de desgravación (artículos I y II). Dicha cláusula se refiere a que, por un lado, las mercancías importadas y las producidas en el país, deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado, y por el otro, que los países miembros normalmente no pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás.
- b) Parte II. La sección sustantiva y relevante del Acuerdo, formado por las disposiciones obligatorias para las Partes contratantes, referentes a la forma de regular el comercio internacional de mercaderías, consistente en normas relativas a reglas de origen, barreras técnicas al comercio, prácticas desleales de comercio internacional, etc. En esta sección se establecen las reglas obligatorias para los países firmantes con el fin de alcanzar el objetivo para el cual fue creado.
- c) Parte III. Formada por los preceptos adjetivos del Acuerdo referentes a los procedimientos de adhesión por parte de países interesados en convertirse en Partes contratantes, etcétera (artículos XXIV a XXXV). En esta sección se especifican los lineamientos necesarios para el caso de que algún otro país quiera incorporarse al Acuerdo.
- d) Parte IV. Son los artículos resultantes de la reforma al artículo general del Acuerdo, aprobado en la Ronda Kennedy, reformado por principios que las partes contratantes reconocieron en relación con las necesidades de las Partes

Contratantes “en desarrollo” y, por lo tanto, la forma de aplicación del Acuerdo en virtud de lo anterior (artículos XXXVI a XXXVIII)

En septiembre de 1986 se inició la Ronda de Uruguay (1986-1994) con la llamada Declaración de Punta del Este. Sus objetivos principales fueron lograr una mayor liberalización del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.

Se concluye formalmente con la firma del Acta de Marrakech el 15 de abril de 1994. En esta ronda se acuerda la creación de la OMC, que sustituye al GATT.

B) GATS

La creación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios o AGCS (en inglés: *General Agreement on Trade in Services* o GATS) fue uno de los logros principales de la Ronda de Uruguay, cuyos resultados entraron en vigor en enero de 1995. El AGCS se inspiró básicamente en los mismos objetivos que su equivalente en el comercio de mercancías, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales; garantizar un trato justo y equitativo a todos los participantes (principio de no discriminación); impulsar la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo a través de una liberalización progresiva.

En la actualidad, los servicios, aunque representan más del 60 por ciento de la producción y el empleo mundiales, no suponen más del 20 por ciento del comercio total (según los datos de la balanza de pagos). Sin embargo, no se debe subestimar este porcentaje aparentemente pequeño. Muchos servicios, que desde hace tiempo han sido considerados como actividades genuinamente nacionales, han ido adquiriendo cada vez, más movilidad internacional. Es probable que esta tendencia se mantenga, debido a la introducción de nuevas tecnologías de transmisión (por ejemplo, las operaciones bancarias electrónicas y los servicios de tele sanidad o de teleeducación), la supresión en muchos países de monopolios existentes desde hacía mucho tiempo (por ejemplo, en las esferas de la telefonía vocal y los servicios postales), y las reformas normativas en sectores sometidos hasta ahora a una estricta reglamentación, como el de los transportes. Unidas a los cambios en las preferencias de los consumidores, estas innovaciones técnicas y normativas han potenciado la “comerciabilidad” de los servicios, y, de esta forma, han hecho necesario el establecimiento de disciplinas multilaterales.

En el AGCS se distinguen cuatro modos de comercio de servicios: el suministro transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas.

- El suministro transfronterizo abarca por definición las corrientes de servicios del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro (por ejemplo, los servicios bancarios o los servicios de arquitectura prestados a través del sistema de telecomunicaciones o de correo);
- El consumo en el extranjero se refiere a las situaciones en que un consumidor de servicios (por ejemplo, un turista o un paciente) se desplaza al territorio de otro Miembro para obtener un servicio;
- La presencia comercial implica que un proveedor de servicios de un Miembro establece una presencia en el territorio de otro Miembro, mediante la adquisición en propiedad o arrendamiento de locales (por ejemplo, filiales nacionales de compañías de seguros o cadenas hoteleras), con el fin de suministrar un servicio;
- La presencia de personas físicas consiste en el desplazamiento de personas de un Miembro al territorio de otro Miembro para prestar un servicio (por ejemplo, contables, médicos o profesores). En el Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas se especifica, no obstante, que los Miembros siguen siendo libres de aplicar medidas relativas a la ciudadanía, la residencia o el acceso al mercado de trabajo con carácter permanente.

Para el suministro de muchos servicios es indispensable la presencia física simultánea del productor y del consumidor. Por consiguiente, hay muchos casos en los que, para que sean comercialmente significativos, los compromisos comerciales deben abarcar los movimientos transfronterizos del consumidor, el establecimiento de una presencia comercial en un mercado o el movimiento temporal del propio proveedor del servicio.

El AGCS reconoce expresamente el Derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios con el fin de conseguir los objetivos de su política nacional y no tratar de influir en esos objetivos. El Acuerdo establece un marco de normas para asegurar que los reglamentos de servicios sean administrados de manera razonable, objetiva e imparcial y no constituyan obstáculos innecesarios al comercio.

Las obligaciones que emanan del AGCS se pueden clasificar en dos grandes categorías: obligaciones generales aplicables de forma directa y automática a todos los Miembros y sectores de servicios, y compromisos en materia de acceso a los mercados y de trato nacional en determinados sectores. Dichos compromisos se recogen en las listas de cada país, cuyo alcance puede variar ampliamente según los Miembros. Los términos y conceptos pertinentes son similares, aunque no necesariamente idénticos, a los utilizados en el GATT. Por ejemplo, el trato nacional constituye una obligación general en el comercio de mercancías en tanto que en el AGCS es una obligación negociable.

a) Obligaciones Generales

Trato de la nación más favorecida (NMF): El artículo II del AGCS dispone que cada Miembro debe otorgar inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro “un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país”. Esta disposición equivale a una prohibición, en principio, de acuerdos preferenciales entre grupos de Miembros en determinados sectores o de disposiciones de reciprocidad que limitan los beneficios de la adhesión a los interlocutores comerciales que otorgan un trato similar.

Se pueden establecer excepciones al principio NMF, en forma de las denominadas exenciones de las obligaciones del artículo II. Se permitió que los Miembros solicitaran esas exenciones antes de que entrara en vigor el Acuerdo. Sólo pueden concederse nuevas exenciones a los nuevos Miembros, en el momento de su adhesión, o, en el caso de los Miembros actuales, mediante la concesión de una exención al amparo del párrafo 3 del artículo IX del Acuerdo sobre la OMC. Todas las exenciones están sujetas a examen y en principio no deben exceder de un plazo de 10 años. Además, el AGCS permite a grupos de Miembros la adhesión a acuerdos de integración económica o el reconocimiento mutuo de normas de reglamentación, certificadas y similares si reúnen ciertas condiciones.

Transparencia: Los miembros del AGCS están obligados, entre otras cosas, a publicar todas las medidas de aplicación general y establecer servicios nacionales de información, que deben responder a las peticiones de información formuladas por otros Miembros.

Otras obligaciones de aplicación general son el establecimiento de procedimientos de revisión administrativa y de recurso y de disciplinas aplicables a las actividades de monopolios y proveedores exclusivos.

Compromisos específicos

Acceso a los mercados: El acceso a los mercados es un compromiso negociado en sectores específicos. Puede estar sujeto a varios tipos de limitaciones enumerados en el párrafo 2 del artículo XVI. Por ejemplo, pueden imponerse limitaciones al número de proveedores de servicios, de operaciones de servicios o de personas empleadas en un sector; al valor de las transacciones; a la forma jurídica que debe adoptar el proveedor del servicio; o a la participación de capital extranjero.

Trato nacional: Un compromiso de trato nacional implica que el Miembro de que se trate no aplica medidas discriminatorias que beneficien a los servicios nacionales o a los proveedores nacionales de servicios. La prescripción fundamental es que un Miembro no puede adoptar medidas que puedan

modificar, de hecho, o de derecho, las condiciones de competencia a favor de su propio sector de servicios. Asimismo, la concesión del trato nacional, en un sector determinado, podrá supeditarse a determinados requisitos y estar sujeta a ciertas salvedades.

Los Miembros pueden realizar las adaptaciones que consideren necesarias en lo que respecta al alcance sectorial y el contenido sustantivo de dichos compromisos. En consecuencia, los compromisos tienden a reflejar los objetivos y limitaciones de la política nacional, tanto en general como en sectores concretos. En tanto que algunos Miembros únicamente han consignado un escaso número de servicios, otros han asumido disciplinas de acceso a los mercados y de trato nacional en más de 120 de un total de más de 160 servicios.

La existencia de compromisos específicos impone otras obligaciones relativas, entre otras cosas, a la notificación de nuevas medidas que tengan repercusiones considerables sobre el comercio a la no imposición de restricciones a los pagos y transferencias internacionales.⁶

C) ADPIC

El Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio ADPIC es el Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994.

El Acuerdo sobre los ADPIC se modificó por medio del Protocolo de 6 de diciembre de 2005, que entró en vigor el 23 de enero de 2017. La enmienda incorporó un nuevo artículo 31bis al Acuerdo, así como un anexo y un apéndice.

El ADPIC está constituido de la siguiente manera:

- Parte I. Disposiciones generales y principios básicos
- Parte II. Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los Derechos de Propiedad Intelectual
- Parte III. Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual
- Parte IV. Adquisición y mantenimiento de los Derechos de Propiedad Intelectual y procedimientos contradictorios relacionados
- Parte V. Prevención y solución de diferencias
- Parte VI. Disposiciones transitorias
- Parte VII. Disposiciones institucionales; disposiciones finales

⁶ El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm#top consultado el 23 de agosto de 2017

Las esferas de la propiedad intelectual que abarca son: Derecho de Autor y Derechos Conexos (los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión); marcas incluye marcas de servicios; indicaciones geográficas incluye indicaciones de origen; dibujos y modelos industriales; patentes incluye la preservación de los vegetales; esquemas de trazado; e información no divulgada incluye secretos comerciales y datos de pruebas.⁷

Los tres principales elementos del Acuerdo son:

- Normas. Con respecto a cada uno de los principales sectores de la propiedad intelectual que abarca el Acuerdo sobre los ADPIC, éste establece las normas mínimas de protección que ha de prever cada Miembro. Se define cada uno de los principales elementos de la protección: la materia que ha de protegerse, los Derechos que han de conferirse y las excepciones permisibles a esos Derechos, y la duración mínima de la protección.

El Acuerdo establece esas normas exigiendo, en primer lugar, que se cumplan las obligaciones sustantivas estipuladas en los principales convenios de la OMPI: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (el Convenio de París) y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (el Convenio de Berna) en sus versiones más recientes. Con excepción de las disposiciones del Convenio de Berna sobre los Derechos Morales, todas las principales disposiciones sustantivas de esos Convenios se incorporan por referencia al Acuerdo sobre los ADPIC y se convierten así en obligaciones para los países Miembros de dicho Acuerdo. Las disposiciones pertinentes figuran en el párrafo 1 del artículo 2 y en el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre los ADPIC. En segundo lugar, el Acuerdo sobre los ADPIC, añade un número sustancial de obligaciones en aspectos que los convenios antes existentes no tratan o tratan de modo que se consideró insuficiente.

- Observancia. El segundo principal conjunto de disposiciones se refiere a los procedimientos y recursos internos encaminados a la observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual. En el Acuerdo se establecen algunos principios generales aplicables a todos los procedimientos de observancia de los DPI. Además, contiene disposiciones sobre procedimientos y recursos civiles y administrativos, medidas provisionales, prescripciones especiales relacionadas con las medidas en frontera, y procedimientos penales, en las que especifican con cierto detalle los procedimientos y recursos que deben existir para que los titulares de DPI puedan efectivamente hacer valer sus Derechos.

⁷ Acuerdo sobre los ADPIC modificado (texto modificado el 23 de enero de 2017)
https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/31bis_trips_01_s.htm consultado el 28 de agosto de 2017

- Solución de diferencias. En virtud del Acuerdo, las diferencias entre Miembros de la OMC con respecto al cumplimiento de las obligaciones en la esfera de los ADPIC quedan sujetas al procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

Por otra parte, en el Acuerdo se recogen determinados principios fundamentales (por ejemplo, los de trato nacional y trato de la nación más favorecida), y algunas normas generales encaminadas a evitar que las dificultades de procedimiento para adquirir o mantener los DPI anulen las ventajas sustantivas resultantes del Acuerdo. Las obligaciones dimanantes del Acuerdo se aplican igualmente a todos los países Miembros, pero los países en desarrollo disponen de un plazo más largo para su aplicación. Existen también disposiciones transitorias especiales para los casos en que los países en desarrollo no presten actualmente protección por medio de patentes de productos al sector de los productos farmacéuticos.

El Acuerdo sobre los ADPIC es un acuerdo de normas mínimas, que permite a los Miembros prestar una protección más amplia a la propiedad intelectual si así lo desean se les deja libertad para determinar el método apropiado de aplicación de las disposiciones del Acuerdo en el marco de sus sistemas y usos jurídicos.⁸

1.3 Tratados Comerciales Internacionales según la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el TLCAN

Un Tratado Comercial o de comercio es un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del Derecho Internacional y con el objetivo de mejorar sus relaciones en términos económicos y/o comerciales, en México se encuentra reglamentado en el artículo 2 de la Ley sobre Celebración de Tratados de la siguiente forma:

“Convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del Derecho Internacional Público ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos”⁹

Esta herramienta es muy habitual en situaciones en las que diferentes naciones tratan de establecer un modelo de colaboración entre las mismas. A menudo un tratado comercial busca llegar a acuerdo en lo referente a Derechos de Aduana

⁸ Acuerdo sobre los ADPIC: visión general
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel2_s.htm consultado el 28 de agosto de 2017

⁹ Hernández-Vela, Edmundo, Enciclopedia de Relaciones Internacionales, tomo 2, Editorial Porrúa, México D.F., 2013.

o materia impositiva entre las dos regiones, dentro del campo económico de la importación y exportación de productos y materias primas.

Otros aspectos importantes sobre el que se centra este tipo de acuerdos es el control de fronteras, los bienes en los que recae este tipo de medidas o la moneda con la cual se realiza el comercio entre países. Por otra parte, también adquiere especial importancia en el acuerdo el establecimiento de qué tipo de jurisdicción se encarga de la resolución de los problemas que la actividad económica y comercial pueda ocasionar.

La línea general que sigue la redacción de este tipo de convenios internacionales es la protección de los asociados frente a terceros, al tiempo que se establece una relación de libre entrada y circulación de bienes, servicios o capitales. En otras palabras, un país A aplica políticas con menor carácter proteccionista de cara a las exportaciones de un país B, y viceversa.

La armonización de las relaciones comerciales entre países atiende a las variables antes citadas y puede alcanzar diferentes niveles de complejidad dependiendo de muchos factores, Uno de ellos es el grado de soberanía económica del que dispongan los países firmantes.

Tipos de Tratado Comercial¹⁰:

- Cooperación internacional. Varios países establecen una relación mediante la cual persiguen determinados objetivos comunes en materia de ayuda solidaria y sin modificar en gran medida sus sistemas
- Acuerdo de Alcance Parcial. Mediante este tratado los países que intervienen deciden desarrollar una clara reducción de restricciones comerciales para favorecer transacciones económicas entre ellos
- Acuerdo de Libre Comercio. Este Tratado se centra en la eliminación de barreras comerciales dentro de la zona o área que delimitan los países buscando mayor armonización entre sus economías.
- Unión Aduanera. Es el siguiente paso al Acuerdo de Libre comercio, ya que supone la inclusión de un arancel externo común entre los integrantes de la unión frente a terceros
- Mercado Común. Estaríamos hablando de un paso más delante de la unión aduanera, en la que además de lo anterior se facilita el libre flujo de personas y capitales
- Unión Económica. Es el punto máximo en cuanto a acuerdos comerciales a nivel internacional, ya que significa la total armonización entre los sistemas de los países participantes. Estos adecúan sus respectivas políticas económicas para que exista convergencia y unificación de estas. Es el caso de la Unión Europea

¹⁰ Tratado Comercial <http://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html>, consultado el 30 de agosto de 2017

A continuación, se detallan los artículos consagrados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que determinan las facultades y los alcances de cada órgano administrativo encargado del Comercio Internacional en México.

Artículo 76. “Son facultades exclusivas del Senado.

- I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el presidente de la República y el Secretario de Despacho correspondiente rindan al Congreso. Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos” ...*

Artículo 133. “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley suprema de toda la Unión. Los jueces de cada entidad federativa se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de las entidades federativas”.

1.3.1 Tratado de libre comercio de América del Norte

Es aquel acuerdo mediante el cual se establecen condiciones y se calendariza la entrada y salida de mercancías a los países miembros.

El objetivo principal al firmar México el tratado fue quitarles vulnerabilidad a las exportaciones frente a Estados Unidos y Canadá. Esta relación comercial se pretende fincar en la perspectiva de un solo elemento que son las reglas de origen, requisito mínimo de contenido nacional que deben tener los productos para poder tener el beneficio de la desgravación y llegar al consumidor final, acorde a la motivación del Tratado.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte consta de ocho Secciones, veintidós Capítulos y veintidós Artículos estructurados de la siguiente forma:

- Sección I
 - I. Objetivos
 - II. Definiciones
- Sección II Comercio de Bienes
 - III. Tratado nacional y acceso de bienes al mercado
 - IV. Reglas de origen
 - V. Procedimientos aduaneros

- VI. Energía y petroquímica básica
- VII. Sector agropecuario
- VIII. Medidas de emergencia
 - Sección III Barreras al Comercio
- IX. Medidas relativas a la normalización
 - Sección IV Compras al Sector Público
- X. Compras al sector público
 - Sección V Inversión, servicios y asuntos financieros
- XI. Inversión
- XII. Comercio trasfronterizo de servicios
- XIII. Telecomunicaciones
- XIV. Servicios financieros
- XV. Política financiera en materia de competencia, monopolios y empresas
- XVI. Entrada temporal de personas de negocios
 - Sección VI Propiedad Intelectual
- XVII. Propiedad Intelectual
 - Sección VII Disposiciones Administrativas Institucionales
- XVIII. Publicación, notificación y administración de leyes
- XIX. Revisión y solución de controversias en materia de cuotas compensatorias
- XX. Disposiciones y procedimientos para solución de controversias
 - Sección VIII Otras Disposiciones
- XXI. Excepciones
- XXII. Disposiciones finales

1.4 Marco Jurídico del Comercio Exterior en México

1.4.1. Ley de Comercio Exterior

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, fue la antesala del Tratado de Libre comercio de América del Norte, es de orden público y de aplicación en toda la República.

La Interpretación de esta Ley y su aplicación corresponde para efectos administrativos, al Ejecutivo Federal y Secretaría de Economía.

Consta de nueve Capítulos:

- I. Disposiciones generales
- II. Facultades del Ejecutivo Federal, Secretaría de Economía y comisiones auxiliares
- III. Origen de las mercancías
- IV. Aranceles y medidas de regulación t restricción no arancelarias de Comercio Exterior
- V. Prácticas desleales del Comercio Internacional
- VI. Medidas de salvaguarda

- VII. Promoción de Exportaciones
- VIII. Infracciones, sanciones y recursos

El objeto de la Ley de Comercio Exterior es el de:

Artículo 1°. “La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de las prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población”.

Sustancialmente esta Ley busca resguardar el mercado interno, pero a la vez el fomento del comercio internacional de nuestro país con la finalidad de coadyuvar en el desarrollo de este.

1.4.2. Ley Aduanera

Fue publicada el 15 de diciembre de 1995, se encarga de Regular la entrada y salida de mercancías del Territorio Nacional, así como los medios de transporte de mercancías.

Consta de nueve capítulos:

- I. Disposiciones generales.
- II. Control de Aduana en despacho.
- III. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.
- IV. Regímenes aduaneros.
 - a. Definitivos.
 - b. Temporales.
 - c. Depósito fiscal.
 - d. Tránsito de mercancías.
 - e. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado
- V. Franja y Región fronteriza.
- VI. Atribuciones del Ejecutivo Federal y Autoridades Fiscales.
- VII. Agentes, apoderados y Dictaminadores Aduanales.
- VIII. Infracciones y Sanciones.
- IX. Recursos administrativos.

Artículo 1°. “Esta Ley, las de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida de este de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías...”

1.4.3. Programas de fomento a las exportaciones por la Secretaría de Economía

Los programas de fomento a las exportaciones han sido creados para promover la productividad y la calidad de los procesos que hacen que las empresas sean mucho más competitivas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial. Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

Estos programas los administra la Dirección General de Comercio Exterior, y son los siguientes:

- a) Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)
- b) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
- c) Empresas de Comercio Exterior (ECEX)
- d) Devolución de Impuestos de Importación de los Exportadores (Draw Back)

El Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación o empresas que prestan servicios destinados a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

A fin de gozar de los beneficios de un programa IMMEX, la empresa deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales.

La Industria IMMEX se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.

El Registro de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) permite a personas físicas y morales la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que tengan a su favor por la exportación de mercancías, la posibilidad de obtener esos saldos en un plazo máximo de 20 días hábiles.

El Registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo, con el propósito de conjuntar la oferta nacional de mercancías para posicionarlas en el extranjero, de acuerdo con la demanda internacional.

Otro esquema de apoyo a las exportaciones es el de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, conocido internacionalmente como Draw Back, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- a) Materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado;
- b) Por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas; y
- c) Mercancías importadas para su reparación o alteración

Este esquema opera, siempre que las importaciones definitivas se hayan realizado dentro del plazo de un año y las exportaciones realizadas dentro de los dos meses anteriores a la solicitud.¹¹

1.5 Legislación sobre protección a las prácticas desleales al comercio exterior

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal o precio de mercado en condiciones normales en el país de origen, u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto o bien del producto similar, debiendo existir una relación causal entre la práctica desleal y el daño causado.

El dumping es, en general, una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, en el más sencillo de los casos, el dumping se determina simplemente comparando los precios en dos mercados¹²; Por dumping, “gerundio del verbo inglés *to dump* o arrojar fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe entendemos la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio

¹¹ Fomento a la producción y las Exportaciones. “Fomento a las Exportaciones”, consultado en: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones> consultado el 22 de agosto de 2017

¹² OMC, Información técnica sobre las medidas antidumping, consultado en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm, el día 5/06/2019

menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado de origen podría causar o causa un daño a la industria igual o similar del país importador.

En la doctrina se distinguen diversos tipos de dumping que no tan fácilmente se identifican en la práctica, y ellos son: el esporádico, el intermitente y el continuo.

El dumping esporádico es “una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción... para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los compradores extranjeros a precios reducidos”.¹³

El dumping intermitente o también denominado depredador o rapaz, tiene lugar cuando un productor, “en un esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende en el exterior a un precio reducido por un breve tiempo... así, el dumping depredador es solamente una discriminación temporal de precios y el principal objetivo del productor es maximizar las ganancias a largo plazo una vez obtenido su poder de monopolio, aun cuando ello pueda implicar pérdidas a corto plazo”.

El dumping continuo o persistente se presenta cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro.

En cuanto a los subsidios o subvenciones, éstos pueden ser compensatorios o puros. Los compensatorios son aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna; en cambio los puros buscan conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros. Las subvenciones pueden ser desde una entrega en numerario hasta la devolución de impuestos a través de certificados, bonos especiales o inclusive tipos de cambio múltiples que se reflejan en un beneficio especial para el exportador. Por su parte, el artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior considera que:

La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa e indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT 94* contiene en su artículo 1º. una definición de subvención, al señalar que:

¹³ Arroyo Guerra, La regulación jurídica de las prácticas desleales de comercio internacional el dumping y los subsidios gubernamentales, tesis de maestría, consultado en <http://eprints.uanl.mx/1226/1/1020148537.PDF>, el 5/06/2019

1.1 A efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe subvención:

1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un miembro (denominados en el presente Acuerdo “gobierno”), es decir:

- I. Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).
 - II. Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales).
 - III. Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios –que no sean de infraestructura general– o compre bienes.
 - IV. Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos I) a III) supra que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.
- 2) Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994
- a) Con ello se otorgue un beneficio

Además, para determinar daños a la industria nacional y poder iniciar procedimientos legales contra prácticas desleales de comercio exterior se tienen las siguientes causas de acuerdo con la legislación comercial internacional de la OMC (Acuerdo GATT) y el acuerdo del sistema armonizado (SA).

1.6 Determinación de causas de daño a la industria nacional para iniciar procedimientos contra prácticas desleales de comercio

Cuando se detecta una práctica desleal al comercio exterior y se inicia una queja en la Unidad contra prácticas desleales de la secretaria de economía; se da inicio a un procedimiento a fin de verificar que efectivamente alguna rama industrial este siendo dañada por las importaciones de determinado producto, en el gráfico de abajo se pueden apreciar los factores que se toman en cuenta para determinar la existencia de daño grave a la industria nacional¹⁴

¹⁴Saldaña Pérez J. Manuel, Importaciones de pollo de los Estados Unidos: un caso de dumping, no de salvaguardia [https://www.derecho.unam.mx/investigacion/publicaciones/revista-cultura/pdf/CJ\(Art_1\).pdf](https://www.derecho.unam.mx/investigacion/publicaciones/revista-cultura/pdf/CJ(Art_1).pdf), consultado el 5/06/2019

1.7 Tipos de Prácticas Desleales al Comercio Exterior

De las Prácticas Desleales al Comercio Exterior antes señaladas se derivan varios tipos que se enumeran a continuación y se explican en el cuadro 7.

- Salvaguarda global
- Salvaguarda bilateral
- Cuota compensatoria
- Dumping esporádico
- Dumping intermitente
- Dumping continuo
- Subsidio compensatorio
- Subsidio puro

Gráfico-Cuadro 5. Prácticas Desleales al Comercio Exterior

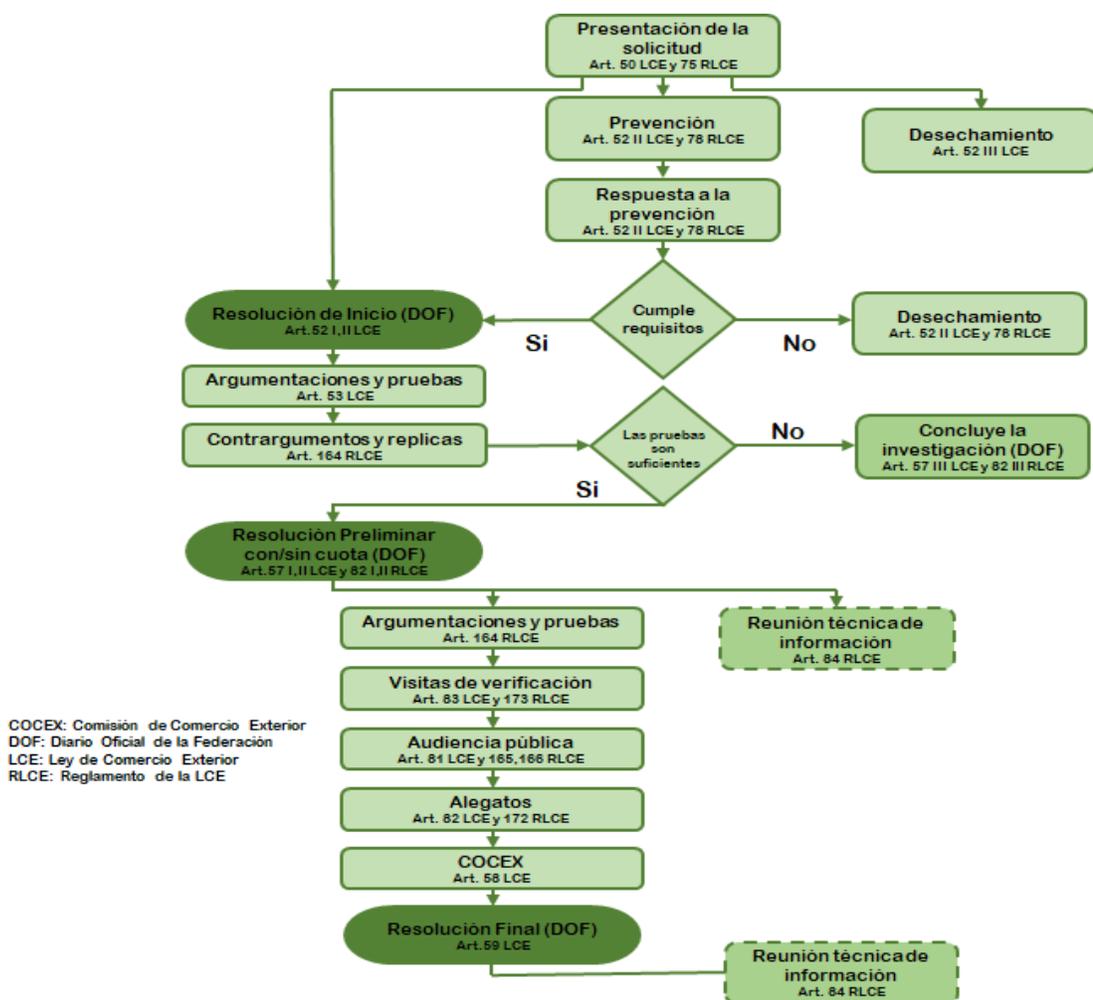
PRÁCTICAS DESLEALES AL COMERCIO EXTERIOR		
TIPO	CARACTERÍSTICAS	FINALIDAD
Salvaguarda Global	Tienen el efecto denominado "escopeta" ya que se imponen a una mercancía, cualquiera que sea su origen, salvo en las excepciones establecidas en el Acuerdo de Salvaguardas (AS) y en los Tratados Internacionales que contengan disposiciones sobre el particular	Proporcionar a la producción nacional el tiempo necesario para mejorar su competitividad
Salvaguarda Bilateral	Solo se aplica a uno o varios países con los que se tiene suscrito un tratado, y conforme a las reglas previstas en el mismo	
Cuota Compensatoria	Son aranceles que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o de subvención en su país de origen conforme a lo establecido en la Ley de Comercio Exterior	Impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales al comercio internacional y contrarrestar los beneficios de subsidios a los productores o exportadores del país exportador
Dumping Esporádico	Es una discriminación ocasional únicamente cuando el productor tiene un excedente debido a una sobreproducción	Vender en el extranjero las mercancías a un precio menor que el ordinario
Dumping Intermitente	Cuando un productor con el fin de eliminar competidores, de manera deliberada vende al exterior a un precio reducido por un tiempo	
Dumping Continuo	Cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior	
Subsidio o Subvención Compensatorio	Aquel que sirve para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna	Otorgar una ayuda pública al exportador nacional, que le permita exportar a un menor precio
Subsidio o Subvención Puro	Buscan conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros	

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se explicará detalladamente las acciones que deberán realizarse a fin de iniciar el procedimiento de la investigación administrativa en materia de protección de las prácticas desleales al Comercio Exterior, para mejor comprensión se han elaborado flujogramas de los procedimientos que ayudaran a comprender mejor las acciones, términos y fundamentación legal de cada una de las etapas del procedimiento contra prácticas desleales del comercio y de esta manera facilitarán su análisis.

Estos procedimientos se inician ante la unidad de prácticas comerciales internacionales de la Secretaría de Economía que es el órgano encargado de vigilar que las importaciones provenientes de diversos países no dañen ramas de la industria nacional y su fundamento legal fundamental es la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

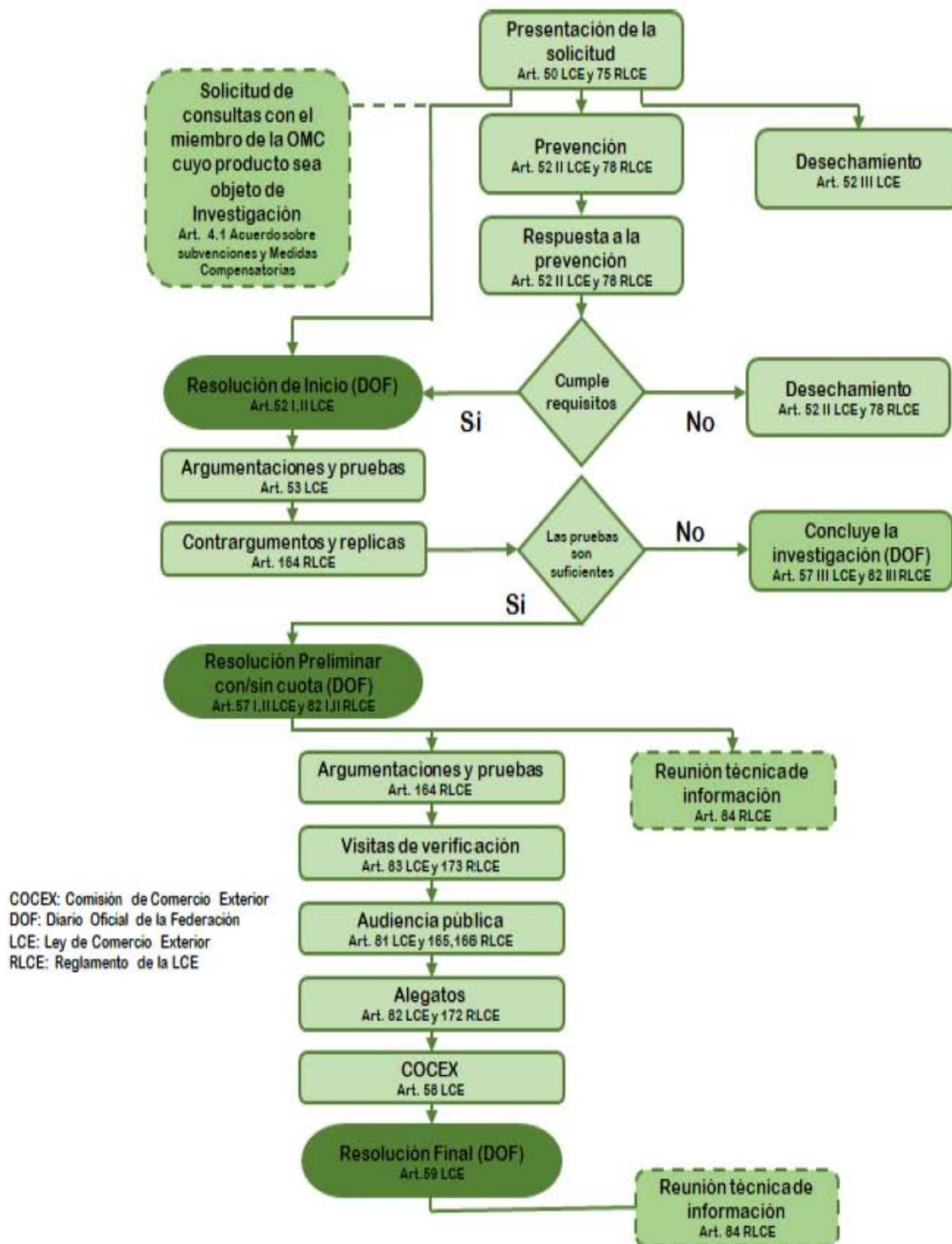
Gráfico-Cuadro 6. Procedimiento Antidumping



Fuente: Secretaría de Economía. Flujograma de procedimiento anti subvención, consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31681/flujograma_procedimiento_antidumping.pdf, el 5/06/2019

Flujo del Procedimiento Anti-subsención

Gráfico-Cuadro 7. Procedimiento Anti-subsención



Fuente: Secretaría de Economía, flujograma procedimiento anti subsidio, consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31682/flujograma_procedimiento_antisubvencion.pdf , el 5/06/2019

Como se explica en el anterior Flujo del Procedimiento Antidumping y el Flujo de Procedimiento Anti subvención, la petición podrá ser presentada por las personas físicas o morales que sean productoras de las mercancías que estén siendo afectadas por condiciones de prácticas desleales al comercio exterior, en la solicitud se deberá manifestar por escrito ante la Autoridad competente y bajo protesta de decir verdad los argumentos que fundamenten la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda para lo cual deben cumplirse una serie de requisitos enlistados el artículo 75 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior en el que se detalla la forma de presentar dicha petición. La única variante en el caso del Procedimiento Anti-subvención se encuentra al momento de presentar la petición, paralelamente el interesado podrá solicitar la celebración de consultas anexando a dicha petición una relación de las pruebas de que se disponga respecto de la existencia y la naturaleza de la subvención de que se trate. Estas consultas, tendrán por objeto esclarecer los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente convenida.

Continuando con los dos procedimientos (Antidumping y Anti-subvención), dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud la Secretaría deberá:

- I. Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva que será publicada en el Diario Oficial de la Federación*
- II. Prevenir por sólo una vez al solicitante a fin de que aporte mayores elementos de prueba o datos a quien se le otorgará un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. Una vez aportado satisfactoriamente lo requerido, en un plazo de 20 días, la Secretaría le dará curso o la desechará según proceda*
- III. Desechar la solicitud si ésta no cumple los requisitos que establece el reglamento*

A partir del día siguiente a aquél en que se publique la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría deberá notificar a las partes, para que en un plazo de 30 días comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

Dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría dictará la resolución preliminar por medio de la cual podrá:

- I. Determinar cuota compensatoria provisional previo cumplimiento de las formalidades del procedimiento*

- II. *No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa*
- III. *Dar por concluida la investigación administrativa, cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención*

Dicha resolución preliminar deberá notificarse a las partes interesadas y se publicará en el Diario Oficial de la Federación

A partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar, la secretaría otorgará un plazo de 30 días para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

De acuerdo con lo que refiere el artículo 83 de la Ley de Comercio Exterior, la secretaría podrá verificar la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación. Para ello podrá ordenar por escrito la realización de visitas en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentre la información correspondiente.

Posteriormente tendrá verificativo una Audiencia Pública con la finalidad de que las partes interesadas, y en su caso, sus coadyuvantes interroguen o refuten a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas que se hubieren presentado. una vez abierta la Audiencia, el representante de la Secretaría pondrá a discusión, en los puntos que estime necesarios, las pruebas presentadas por la parte solicitante. Posteriormente, se concederá el uso de la palabra a los importadores, exportadores extranjeros y productores nacionales en ese orden, los cuales harán uso de la palabra alternativamente, por dos veces respecto de las pruebas aportadas. La Secretaría fijará el tiempo máximo a que se sujetará cada intervención.

A efecto de que las partes interesadas expongan sus conclusiones, la Secretaría abrirá el periodo de alegatos una vez concluido el periodo de ofrecimiento de pruebas.

Una vez concluida la investigación sobre prácticas desleales de Comercio Internacional, la Secretaría deberá someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final.

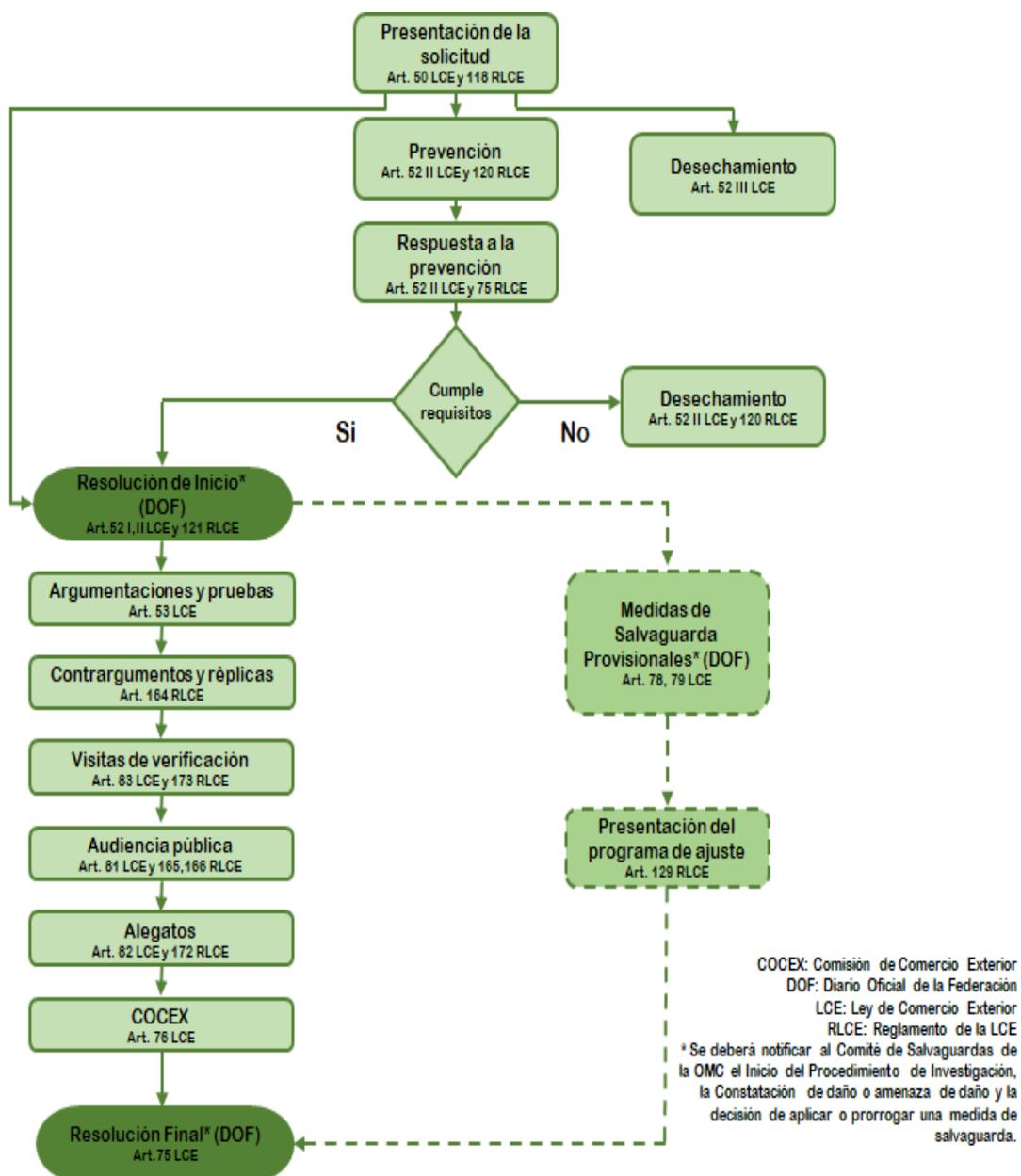
Dentro de un plazo de 260 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dictará la resolución final por medio de la cual la Secretaría deberá:

- I. *Imponer cuota compensatoria definitiva*
- II. *Revocar la cuota compensatoria provisional, o*
- III. *Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria*

La resolución final deberá notificarse a las partes interesadas y publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

La Secretaría llevará a cabo reuniones de información técnica con las partes interesadas que lo soliciten, dentro de un término de cinco días contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de las resoluciones preliminares y finales.

Gráfico-Cuadro 8. Procedimiento de Medidas de Salvaguarda



Fuente: Secretaría de Economía, flujograma de medidas de salvaguarda, consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31680/flujograma_medidas_salvaguarda.pdf. Consultado el 5/06/2019

El Procedimiento en materia de Medidas de Salvaguarda se inicia presentando la solicitud a petición de parte por las personas físicas o morales productoras:

- I. De mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o*
- II. De mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a aquéllas que se estén importando en condiciones y volúmenes tales que dañen seriamente la producción nacional*

La solicitud deberá contener la autoridad administrativa ante la cual se promueva, nombre o razón social y domicilio acompañado de la documentación que lo acredite, actividad principal a la que se dedica, volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico, similar o directamente competitivo al de importación y demás requisitos que se detallan en el artículo 118 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

En un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría deberá:

- I. Aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva que será publicada en el Diario Oficial de la Federación.*
- II. Requerir al solicitante mayores elementos de prueba o datos, para lo cual utilizarán los formularios que establezca la propia dependencia, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. Si la solicitud es oscura o irregular, la Secretaría deberá, por una sola vez, prevenir al solicitante para que la aclare, corrija o complete, para lo cual se le devolverá indicándole en forma concreta sus defectos e imprecisiones. Transcurridos los 20 días, la Secretaría le dará curso o la desechará según proceda.*
- III. Desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en el reglamento y notificar personalmente al solicitante.*

El Ejecutivo Federal podrá establecer medidas provisionales de salvaguarda en un plazo de 20 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del inicio de la investigación, siempre y cuando:

- I. Se presenten circunstancias críticas en las que cualquier demora entrañaría un daño difícilmente reparable, y*
- II. Cuenten con pruebas de que el aumento de las importaciones ha causado o amenazado causar daño serio.*

La duración de las medidas provisionales no excederá de seis meses. En este lapso se cumplirán las disposiciones establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La resolución final que confirme modifique o revoque las medidas provisionales deberá publicarse dentro de los seis meses posteriores al día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución que determine medidas provisionales.

Si llegaran a confirmarse o revocarse las medidas provisionales en la resolución final se procederá a hacer efectivo su cumplimiento o, en su caso, a devolver las cantidades, con los intereses correspondientes, que se hubieren enterado por dicho concepto o la diferencia respectiva.

El programa de ajuste se deberá presentar dentro de un plazo que no excederá los 30 días posteriores a la publicación de la resolución por la que se establezcan medidas de salvaguarda provisionales.

Para la etapa de Argumentaciones y Pruebas, a partir del día siguiente a aquél en que se publique la resolución de inicio de la investigación en el Diario Oficial de la Federación, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, las partes interesadas contarán con un plazo de 30 días a partir de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación.

Transcurrido el plazo anterior, la Secretaría dará oportunidad a los solicitantes y, en su caso, a sus coadyuvantes, para que dentro de los ocho días siguientes presenten su contra argumentaciones o réplicas.

La Secretaría podrá verificar la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación. Para lo cual podrá ordenar por escrito la realización de visitas en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentre la información correspondiente. La propia Secretaría podrá practicar los procedimientos que juzgue pertinentes a fin de constatar que dicha información y pruebas corresponden a los registros contables de la empresa visitada, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo.

Dichas visitas deberán efectuarse en días y horas hábiles por personal acreditado de la propia dependencia. Sin embargo, también podrán efectuarse en días y horas inhábiles cuando así fuese necesario, en cuyo caso el oficio por el que se haya ordenado la visita expresará la autorización correspondiente.

Al iniciarse la visita, los visitantes que en ella intervengan se deberán identificar fehacientemente ante la persona o personas con quien se entienda la diligencia, requiriéndola para que designe a dos testigos. Si éstos no son designados o los designados no aceptan servir como tales, los visitantes los designarán, haciendo constar esta circunstancia en el acta que levante sin que ello invalide los resultados de la visita.

Las partes interesadas, sus representantes, o la persona con quien se entienda la visita en el domicilio fiscal, están obligados a permitir a los visitadores designados por la Secretaría el acceso al lugar o lugares objeto de la diligencia y poner a su disposición la contabilidad y demás documentos que sustenten la información presentada en el curso de la investigación.

De las visitas deberá levantarse acta circunstanciada en presencia de los dos testigos propuestos por el visitado o, en su ausencia o negativa, por la autoridad que practique la diligencia.

Concluida la verificación y levantada el acta respectiva, no se podrán levantar actas complementarias sin que exista una nueva notificación.

Las partes interesadas o sus representantes podrán presentar ante la Secretaría sus objeciones, opiniones e información complementaria que la propia autoridad les hubiera requerido durante la verificación, dentro de los cinco días siguientes contados a partir del cierre del acta respectiva. Si en este plazo no hubiere opiniones u objeciones sobre el contenido del acta, se tendrán por aceptados los hechos u omisiones en ella consignados.

El acta que se levante en la visita de verificación será firmada por los visitadores, la parte interesada o su representante o con quien se haya entendido la diligencia y por los testigos.

En el caso de la Audiencia pública, ésta tendrá como finalidad que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes interroguen o refuten a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas que se hubieren presentado.

Abierta la audiencia, el representante de la Secretaría pondrá a discusión, en los puntos que estime necesarios, las pruebas presentadas por la parte solicitante. Posteriormente, se concederá el uso de la palabra a los importadores, exportadores extranjeros y productores nacionales en ese orden.

La Secretaría abrirá un periodo de alegatos con posterioridad al periodo de ofrecimiento de pruebas a efecto de que las partes interesadas expongan sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento.

Terminada la investigación para la aplicación de medidas de salvaguarda, la Secretaría enviará el expediente administrativo y un proyecto de resolución final a la Comisión para que ésta emita su opinión, previamente a la publicación de dicha resolución.

La resolución referida por la que se determinen medidas de salvaguarda se publicará en el Diario Oficial de la Federación, la cual deberá contener todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho.

El Ejecutivo Federal determinará las medidas de salvaguarda, en un plazo no mayor de 260 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución de inicio, y deberá sujetarse a lo dispuesto en los Tratados y Convenios Internacionales de los que México sea parte.

Como pudimos estudiar en el Capítulo 1 existen los procedimientos jurídicos tanto a nivel internacional (OMC), trilateral (TLCAN) y nacional, así como sus procedimientos necesarios, para hacer frente a Prácticas Desleales del Comercio Internacional y/o diferendos comerciales entre países socios contratantes de Acuerdos Internacionales o Tratados Comerciales.

En el siguiente capítulo se analizarán las bases legales que sustentan la creación, modificación o eliminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dada la coyuntura actual, así como el procedimiento para su renegociación y ratificación de un nuevo instrumento que se le ha denominado Tratado México-Estados Unidos y Canadá (TMEC)

CAPÍTULO 2. BASES LEGALES QUE SUSTENTAN LA CREACIÓN, MODIFICACIÓN O ELIMINACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y PROPUESTAS DE LOS TRES GOBIERNOS PARA SU MODIFICACIÓN.

El objetivo principal de este capítulo es el análisis del Derecho Internacional de los Tratados, así como de las Cartas Magnas principalmente de México y de Estados Unidos de Norteamérica a fin de enfatizar aquellos apartados en los cuales se fundamenten las facultades que dan origen al Derecho Internacional en materia de Comercio Exterior, así como los alcances y obligaciones de los facultados para este efecto.

Se estudiará también en este capítulo el artículo 1902 del capítulo XIX, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, referente a la Defensa Legal ante las medidas proteccionistas en el intercambio comercial entre México y Estados Unidos, el procedimiento para reformar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y medidas compensatorias.

Así mismo, se busca explicar el procedimiento de revisión de resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias.

Por último, se mencionará de manera general cuales son las propuestas de Estados Unidos, México y Canadá para la modificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el procedimiento para su renegociación.

2.1 Derecho de los Tratados Internacionales

La Convención de Viena sobre el derecho de los tratados los define como un acuerdo internacional celebrado entre los estados en forma escrita y regido por el derecho internacional que puede constar de un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular por lo tanto un tratado es un acuerdo en virtud del derecho internacional suscrito por los actores en el derecho internacional, sabiendo que son los países soberanos y las organizaciones internacionales¹⁷.

Carlos Arellano da una definición más amplia y define a los tratados internacionales de la siguiente manera:

“El Tratado Internacional, es el acto jurídico regido por el Derecho Internacional que entraña el acuerdo de voluntades entre dos o más sujetos de la comunidad internacional, principalmente Estados, con la intención lícita de crear, transmitir,

¹⁷ Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, consultado en: https://www.oas.org/XXXIVGA/spanish/reference_docs/Convencion_Viena.pdf, el 5/06/2019

*modificar, extinguir, conservar, aclarar, certificar, detallar, etcétera, derechos y obligaciones*¹⁸

En cuanto al marco jurídico internacional de los tratados internacionales, el Derecho Internacional regula los Tratados Internacionales, su celebración, validez y terminación, y es el Derecho Interno el que designa el ente estatal con capacidad para celebrarlos; el Derecho Internacional, el régimen internacional de los tratados internacionales se encuentra principalmente en:

1. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, del 22 de mayo de 1969;
2. La Convención de Viena sobre la Sucesión de Estados en Materia de Tratados, del 23 de agosto de 1978, y
3. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales, del 21 de marzo de 1986.

En lo que respecta a su denominación Hans Kelsen menciona que:

“Algunas veces el tratado se llama acuerdo internacional, convención, protocolo, acta, declaración, etcétera: no obstante, el nombre no tiene importancia”

Kelsen Agrega a pie de página:

“En la jurisprudencia de los Estados Unidos es usual distinguir entre “tratados” como convenciones internacionales que de acuerdo con la Constitución deben ser concluidos por el presidente con la consulta y consentimiento del Senado y los llamados “acuerdos ejecutivos” (executive agreements) que son tratados concluidos por el presidente o con la autorización del presidente sin la consulta y consentimiento del senado...”¹⁹

En la práctica americana Arellano citando a Charles Rousseau quien denomina “acuerdos en forma simplificada”, haciendo referencia a los *agreements* para oponerlos a los *treaties*, o sea acuerdos ejecutivos frente a los tratados a lo que agrega que:

“De los tratados internacionales, tal como los acabamos de definir deben distinguirse los acuerdos en forma simplificada, que, en la práctica americana, se denominan agreements (por oposición a los treaties). Estos acuerdos se concluyen, sin la intervención formal del órgano estatal investido del treaty-making power (Es decir sin intervención del jefe de Estado) y son

¹⁸ Arellano García, Carlos. “Primer Curso de Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 2009, reimpresión 2016, pp. 632.

¹⁹ Idem, p. 633, citando a Kelsen.

ordinariamente concluidos por los ministros de asuntos exteriores y por los agentes diplomáticos. Se caracterizan:

a) Siempre por su conclusión inmediata (negociación y firma)

b) Frecuentemente, por la pluralidad de instrumentos jurídicos (intercambio de cartas, de notas, de declaraciones). De ello se deduce que la existencia o la ausencia de ratificación, constituye el único criterio jurídico válido para diferenciar los tratados propiamente dichos de los compromisos internacionales que adoptan un procedimiento simplificado.

Esta distinción, aunque esencial desde el punto de vista del modo de conclusión, no corresponde a una diferencia de contenido, ya que no existe ninguna jerarquía en cuanto al objeto de los tratados y los acuerdos de forma simplificada”²⁰

En el Derecho Mexicano los acuerdos ejecutivos no tienen autorización constitucional, por lo que todos los tratados internacionales deben ser ratificados por el senado

2.2 Bases Constitucionales de México para la creación, modificación y eliminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La Constitución de 1917 en su texto original recoge las disposiciones de las reformas de la Constitución de 1857, pero además el texto vigente, otorga facultades más amplias al Senado sobre la materia como aprobar: la decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los tratados y convenciones, mismas que con relación al presidente se hacen expresas.

De tal forma que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos otorga las siguientes facultades:

Artículo 76 Son facultades exclusivas del Senado:

- I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el presidente de la República y el secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso.
Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos...*

Artículo 89. Las facultades y obligaciones del presidente son las siguientes:

²⁰ Arellano García, Carlos. “Primer Curso de Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 2009, reimpresión 2016, pp. 632.

- X. *Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; el respeto, la protección y promoción de los Derechos Humanos y la lucha por la paz y la seguridad internacionales...*

2.3 Bases Constitucionales de Estados Unidos para la creación, modificación y eliminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Las bases que otorgan la facultad para efectos de creación, modificación y eliminación de Tratados de Libre Comercio en Estados Unidos de Norte América encuentran su fundamento en los artículos Constitucionales que a continuación se detallan:

Artículo I, Sección 8. El Congreso tendrá facultad para...:

Párrafo tercero: Regular el comercio con las naciones extranjeras, entre los diferentes Estados y con las tribus indígenas

Artículo II, sección 2. El presidente de los Estados Unidos tendrá la facultad, por y con el consejo y consentimiento del Senado, para celebrar tratados, con tal que den su anuencia dos terceras partes de los Senadores presentes.

La legislación de los Estados Unidos permite la celebración de acuerdos ejecutivos a través del *Trade Promotion Authority (TPA)* a veces llamado "*Fast Track*".

2.4 Defensa Legal ante las medidas proteccionistas del Intercambio Comercial entre México y Estados Unidos

La Defensa Legal ante las medidas proteccionistas en el Intercambio Comercial entre México y Estados Unidos se encuentran establecidas en el Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte específicamente en el artículo 1902 en el cual se determinan las vigencias de las disposiciones jurídicas internas en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

En artículo antes mencionado, se da la pauta para que cada una de las partes involucradas pueda reservarse el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas a fin de hacer valer las medidas proteccionistas ya citadas a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras partes.

Así mismo señala que se consideran disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias, según corresponda a cada parte, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, las reglamentaciones, la práctica administrativa y los precedentes judiciales.

Para tal caso, cada una de las partes tiene derecho de cambiar o reformar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias, siempre y cuando, de aprobarse una reforma a las leyes respectivas de una Parte, se realice bajo los siguientes parámetros:

- a) *La reforma se aplique a las mercancías de otra de las Partes, sólo si en la reforma se especifica que tendrá vigencia para los bienes de esa Parte o Partes de ese Tratado;*

Es decir, deberá especificarse qué mercancías y durante qué tiempo se verán afectadas por dicha reforma, siendo involucrados únicamente los países firmantes del Tratado

- b) *La Parte que pretenda llevar a cabo alguna reforma la notifique por escrito con la mayor anticipación posible a la fecha de su aprobación legislativa a las Partes a las que se aplique;*

Para que la reforma entre en vigor, la Parte afectada deberá estar previamente notificada, de lo contrario no será aplicable ninguna de las modificaciones propuestas para los efectos de los intercambios comerciales que se susciten entre los países involucrados.

- c) *Posteriormente a la notificación, la Parte que pretenda llevar a cabo la reforma, a solicitud de cualquier Parte que sea directamente afectada por esta reforma, realizará consultas entre las Partes involucradas, previas a la aprobación de la misma;*

Lo anterior se plantea a efecto de que cualquier reforma que se planee realizar, además de ser notificada con antelación a la parte afectada, deberá someterse a revisión por la misma, a fin de conciliar las reformas propuestas y llegar a un acuerdo sin que esto afecte los intereses de las Partes involucradas.

- d) *Por último, dicha reforma, en lo aplicable a otra de las Partes, no sea incompatible con:*

- i. *El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código Anti-Dumping), o el Acuerdo para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código de Subsidios), o sus acuerdos sucesores de los cuales los signatarios originales de este Tratado sean parte, o*

- II. *El objeto y la finalidad de este Tratado y de este capítulo, es establecer condiciones justas y predecibles para la liberalización progresiva del comercio entre las Partes de este Tratado, a la vez que se conserven disciplinas efectivas sobre las prácticas comerciales desleales, tal como se desprende de las disposiciones del Tratado, si Preámbulo y Objetivos, y de las prácticas de las Partes*

Es decir, es de prioritaria importancia verificar que ninguna de las Reformas propuestas por alguna de las Partes firmantes vulnere el objetivo principal que dio origen a la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y que se respete el Estado de Derecho y la Soberanía de cada uno de los signatarios.

Para llevar a cabo la revisión de las Reformas legislativas se deberá realizar con fundamento en el artículo 1903 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual especifica que la Parte a la cual aplique una reforma en la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de otra Parte, podrá solicitar por escrito que dicha reforma se someta a un panel binacional, para que éste emita una opinión declarativa en la que si se presentara el caso de que la reforma no se apegue a lo descrito en el artículo 1902 inciso d) I) o II) o bien si se presenta el caso de que la reforma tenga la función y el efecto de revocar una resolución previa de un panel, dictada de conformidad con el artículo 1904 y no se apegue a las disposiciones del artículo 1902 inciso d) I) o II).

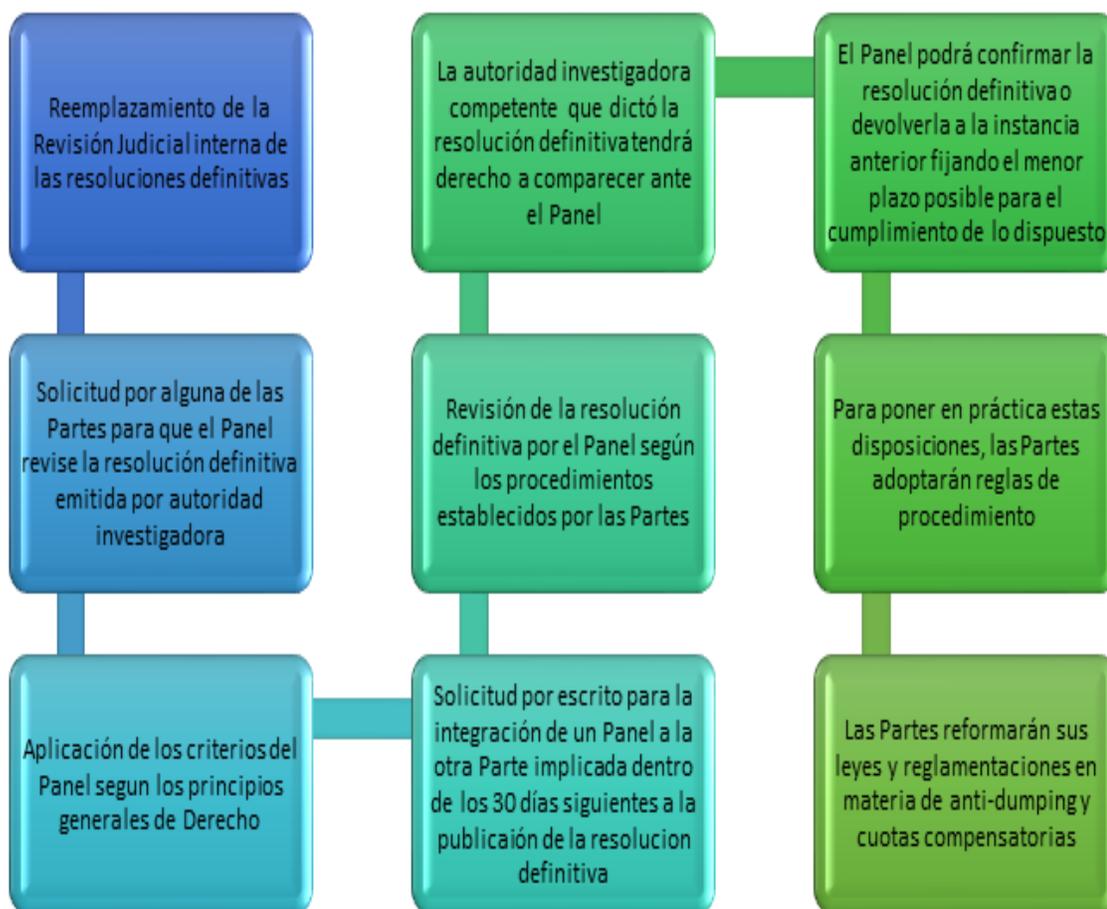
En caso de que el panel recomiende modificaciones a la reforma para eliminar disconformidades que en su opinión existan se prevé lo siguiente:

- a) *Las dos Partes iniciarán de inmediato consultas y procurarán una solución mutuamente satisfactoria al asunto dentro de un plazo de noventa días a partir de que el panel emita su opinión declarativa final. La solución puede considerar la propuesta de legislación correctiva a la ley de la Parte que haya promulgado la reforma;*
- b) *Si la legislación correctiva no es aprobada en un plazo de nueve meses, a partir del fin del periodo de consultas de noventa días mencionado en el inciso a), y no se ha alcanzado ninguna otra solución mutuamente satisfactoria, la Parte que haya solicitado la integración del panel podrá:*
- I. *Adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables, o*
 - II. *Denunciar el Tratado respecto a la Parte que hace la reforma, 60 días después de notificarlo por escrito a la Parte.*

2.4.1 Procedimiento de Revisión de Resoluciones Definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias del TLCAN.

En el caso de que se trate de revisión de resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias, se procederá de acuerdo con lo mencionado en el artículo 1904 para lo cual establece que cada una de las Partes reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias con la revisión que lleve a cabo un panel binacional. El siguiente cuadro nos muestra el procedimiento de revisión de resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatorias del TLCAN.

Gráfico-Cuadro 9. Procedimiento de Revisión de Resoluciones Definitivas sobre Antidumping y Cuotas Compensatorias



Fuente: Elaboración propia

Una Parte implicada podrá solicitar que el panel revise, con base al expediente administrativo. Una resolución definitiva sobre antidumping y cuotas compensatorias emitidas por una autoridad investigadora competente de una Parte importadora, para dictaminar si esa resolución estuvo de conformidad con las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias de la Parte importadora.

Para este efecto, las disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias consisten en leyes aplicables, antecedentes legislativos, reglamentaciones, práctica administrativa, y los precedentes judiciales, en la medida en que un tribunal de la Parte importadora podría basarse en tales documentos para revisar una resolución definitiva de la autoridad investigadora competente. Únicamente para efectos de la revisión por el panel, tal como se dispone en este artículo, se incorporan a este Tratado las Leyes sobre antidumping y cuotas compensatorias de las Partes, con las reformas que ocasionalmente se hagan.

El panel aplicará los criterios de revisión señalados en el Anexo 1911 y los Principios Generales de Derecho que de otro modo un tribunal de la Parte importadora aplicaría para revisar una resolución de la autoridad investigadora competente.

La solicitud para integrar un panel se formulará por escrito a la otra Parte implicada, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión se publique en el diario oficial de la Parte Importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Parte importadora, ésta las notificará inmediatamente a la otra Parte implicada cuando esa resolución involucre sus mercancías, y esa Parte podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. Cuando la autoridad investigadora competente de la Parte importadora haya dictado medidas provisionales con motivo de una investigación, la otra Parte implicada podrá notificar su intención de solicitar un panel de conformidad con este artículo, y las Partes lo instalarán a partir de ese momento. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo anteriormente señalado, prescribirá el derecho de revisión por un panel.

Una Parte implicada podrá solicitar, por iniciativa propia, que un panel revise una resolución definitiva, y deberá solicitar que a petición de una persona que, de otro modo, conforme al Derecho de la Parte importadora, estaría legitimada para iniciar procedimientos internos de revisión judicial de la misma resolución definitiva.

El panel llevará a cabo la revisión según los procedimientos establecidos por las Partes. Cuando ambas Partes implicadas soliciten que un panel revise una resolución definitiva, un sólo panel revisará tal resolución.

La autoridad Investigadora competente que haya dictado la resolución definitiva tendrá el derecho de comparecer y ser representada por abogados ante el panel. Por otro lado, cada una de las Partes dispondrá que las personas de conformidad con el Derecho de la Parte importadora estarían legitimadas para comparecer y ser representadas en un procedimiento interno de revisión judicial de la resolución de la autoridad investigadora competente.

El panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. Cuando el panel devuelva una resolución definitiva, fijará el menor plazo razonablemente posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución, tomando en cuenta la complejidad de las cuestiones de hecho y de derecho implicado y la naturaleza del fallo del panel. En ningún caso dicho plazo podrá exceder el periodo máximo señalado por la ley para que la autoridad investigadora competente emita una resolución definitiva. De ser necesario revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, ésta se llevará a cabo ante el mismo panel quien emitirá un fallo definitivo dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que dicha medida le haya sido sometida.

Una resolución definitiva no estará sujeta a ningún procedimiento de revisión judicial de la Parte importadora. Así mismo ninguna de las Partes establecerá en su legislación interna la posibilidad de impugnar ante sus tribunales nacionales una resolución de un panel.

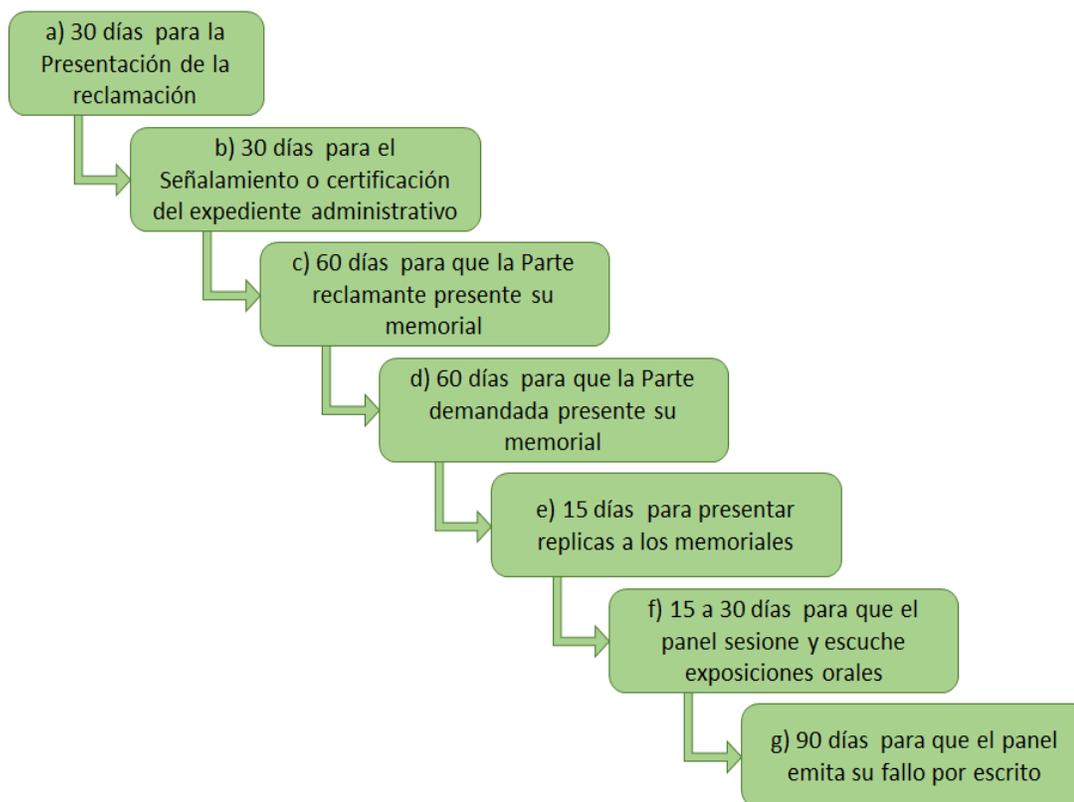
Las Partes adoptarán reglas de procedimiento basadas en reglas procesales en grado de apelación judicial. Las reglas se formularán de modo que se expida el fallo definitivo dentro de los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel y concederán los términos esquematizados en el cuadro 12.

Para alcanzar los objetivos, las Partes reformarán sus leyes y reglamentaciones en materia de antidumping y cuotas compensatorias, así como las que se refieran al funcionamiento de aquéllas, en relación con las mercancías de las otras Partes. En particular, sin limitar la generalidad de los términos anteriores, por lo que cada una de las Partes:

- a) *Reformará sus leyes o reglamentaciones; esto para asegurarse que los procedimientos referentes a la devolución, con intereses de los impuestos antidumping y cuotas compensatorias no interfieran en el fallo definitivo que emita el panel mediante el cual señale procedente la devolución*

- b) *Modificará sus leyes y reglamentaciones para asegurar que los Tribunales reconozcan plena autoridad y vigencia, respecto a cualquier persona en su jurisdicción, a toda sanción impuesta de conformidad con el Derecho de las otras Partes, para hacer cumplir las disposiciones o compromisos protectores de la información confidencial, personal, comercial reservada u otra información privilegiada que la otra Parte haya expedido o aceptado con el fin de permitirle acceso para efectos de revisión por el panel o de procedimiento de impugnación extraordinaria;*
- c) *Modificará sus leyes y reglamentaciones para asegurar que:*
- I. *solo se podrán iniciar los procedimientos internos de revisión judicial de una resolución definitiva una vez que concluya el plazo para solicitar la integración de un panel*
 - II. *como requisito para iniciar los procedimientos internos de revisión judicial de una resolución definitiva, la Parte que pretenda iniciar dicho procedimiento, notificará a las Partes implicadas a más tardar diez días antes de la conclusión del plazo en que pueda solicitar la integración de un panel*
- d) *Llevará a cabo las Reformas.*

Gráfico-Cuadro 10. Reglas de Procedimiento



Fuente: Texto Elaboración propia

2.5 Procedimiento de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

A continuación, se explica el procedimiento que se llevará a cabo con el fin de lograr la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los procedimientos previos son diferentes en los tres países y se muestran en el cuadro a continuación:

Gráfico-Cuadro 11. Pasos para la Renegociación del TLCAN



Fuente: Politico.mx. Consultado en: <https://politico.mx/minuta-politica/minuta-politica-gobierno-federal/estos-son-los-pasos-seguir-para-renegociar-el-tlcan/>, el 22/08/2019

En México el artículo 89 constitucional, habla de las facultades del presidente con respecto a la celebración de tratados.

En cuanto al Senado sus facultades se encuentran establecidas en el artículo 76. fracción I. Por su parte, el artículo 117 en su fracción I dispone la prohibición de los Estados para la celebración de tratados.

De acuerdo con nuestro sistema jurídico, el Ejecutivo federal puede celebrar tratados internacionales, y tales tratados sólo requieren de la aprobación del Senado, sin que sea necesaria la intervención de otro órgano para que el presidente pueda ratificarlos o adherirse a ellos en el ámbito internacional.

En lo que respecta a los Estados Unidos el procedimiento es a través del Trade Promotion Authority (TPA); el cual se refiere al proceso que es autorizado por el congreso, el cual habilita al presidente por períodos limitados a para aprobar e implementar ciertos acuerdos de comercio internacional; ciertos acuerdos comerciales como los que reducen barreras al comercio de manera que requieran cambios a las leyes de los Estados Unidos, deben ser aprobados e implementados por el congreso.

La autorización para negociar es por un tiempo limitado y debe avanzar en una serie de objetivos de negociación comercial de los EE. UU. Especificados en el estatuto de TPA.

Además, las negociaciones deben llevarse a cabo juntamente con el Congreso y otras entidades públicas y privadas

Finalmente, el presidente debe someter al Congreso un proyecto de ley de implementación, que debe cumplir con requisitos de contenido específicos y una variedad de información de respaldo. Si, en cualquier caso, el Congreso juzga que estos requisitos no se han cumplido, TPA proporciona mecanismos a través de los cuales el instrumento proyecto de ley puede hacerse inelegible.

De manera más general, TPA define cómo el Congreso ha elegido ejercer su autoridad constitucional sobre un aspecto particular de la política comercial, al tiempo que ofrece al presidente apalancamiento adicional y credibilidad al negociar acuerdos comerciales dando garantía a los socios comerciales que los acuerdos finales pueden recibir la consideración del congreso de manera oportuna y sin enmiendas. El TPA puede aplicarse tanto cuando el presidente está buscando un nuevo acuerdo o modificaciones, podemos apreciar los términos en el gráfico 14:

Gráfico-Cuadro 12. Procesos Internos de Negociación y Ratificación del TLCAN

TLCAN	
Procesos internos de negociación y ratificación	
1	<p style="text-align: center;">Solicitud de negociación</p> <p> Presidente inicia negociación con base en el artículo 89 constitucional, fracción X.</p> <p> Presidente solicita al Congreso una autorización para la promoción comercial (antes <i>Fast-Track</i>). La autorización impide al Congreso enmendar el tratado internacional. Al autorizarse, la Oficina del Representante Comercial cuenta con 90 días para realizar consultas y 60 para presentar los objetivos prioritarios en la negociación al Congreso.</p> <p> Ministerio de Asuntos Exteriores solicita al Gabinete un mandato para negociar. Envía un memorando explicando el interés del país.</p>
2	<p style="text-align: center;">Negociación</p> <p> Durante el proceso de negociación, el Ejecutivo realiza consultas con los diversos sectores productivos y representativos de la sociedad. Al finalizar la negociación, el tratado se firma.</p> <p> Se negocia y se firma.</p> <p> Se negocia y se solicita la autorización para firmar del Gobernador General de Canadá (Representante de la Reina Isabel II).</p>
3	<p style="text-align: center;">Aprobación del tratado internacional</p> <p> Es enviado a la Cámara de Senadores. Se aprueba con 2/3 de los votos, con base al artículo 76 constitucional, fracción I.</p> <p> Es enviado al Congreso junto con una ley de implementación. Debe ser aprobado en ambas cámaras por mayoría simple.</p> <p> Es enviado a la Cámara de los Comunes junto con un memorando explicativo y una ley de implementación. La Cámara cuenta con 21 días para analizarlo antes de tomar alguna decisión. El Parlamento federal (puede aplicar a los provinciales) aprueba el instrumento.</p>

Fuente: Senado de la Republica. Renegociación del TLCAN. Consultado en: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/NI_140817_Renegociacion_TLCAN.pdf, el 22/08/2019

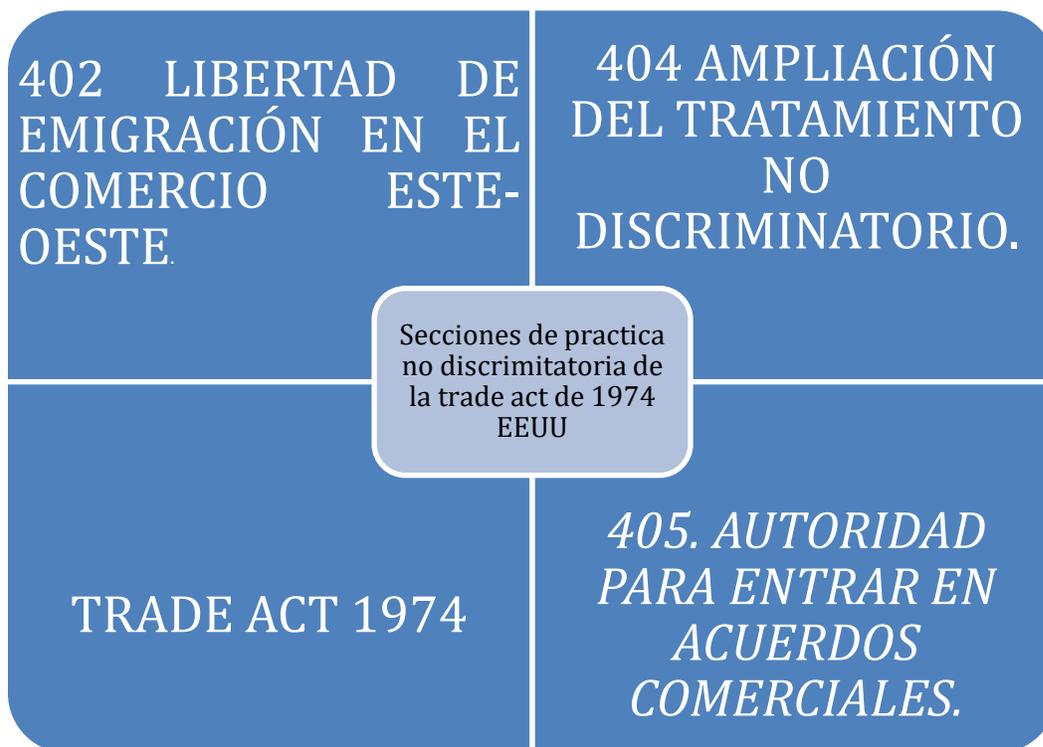
CAPÍTULO 3 LEYES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE PROTECCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

3.1 La ley de comercio de los Estados Unidos y la clasificación de países del departamento de comercio

Es importante conocer la legislación en materia de comercio exterior de nuestro mayor socio comercial norteamericano, ya que suelen utilizarla para implementar políticas proteccionistas que pudieran afectar a exportadores mexicanos; el ordenamiento jurídico encargado de regir estas transacciones comerciales es la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de América que se promulgó el 3 de enero de 1975 por el presidente Gerald Ford.

En esta legislación por un lado se alienta el reforzamiento de las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el resto del mundo en un sistema abierto y no discriminatorio, como en los artículos del título IV sobre *“Trade relations with countries not receiving non discriminatory treatment”* (relaciones comerciales con países que no reciben trato no discriminatorio) que a continuación se enuncian:

Gráfico-Cuadro 13. Legislación Estadounidense en materia de Comercio Exterior para prácticas no Discriminatorias



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Government, Trade Act 1974. Washington D.C. 1974

- SECCIÓN 402 LIBERTAD DE EMIGRACIÓN EN EL COMERCIO ESTE-OESTE.

“Asegurar la continua dedicación de los Estados Unidos a Los Derechos Humanos Fundamentales, y no obstante cualquier otra disposición de la ley, en o después de la fecha de promulgación de esta Ley, los productos de cualquier país de economía de no mercado no serán elegibles para recibir un trato no discriminatorio (relaciones comerciales normales), tales países no participará en ningún programa del Gobierno de los Estados Unidos que otorgan créditos o garantías de crédito o garantías de inversión, directa o indirectamente, y el Presidente de Los Estados Unidos no celebrará ningún acuerdo comercial. con cualquiera de estos países, durante el período que determine el presidente...”²¹

- SECCIÓN 404 AMPLIACIÓN DEL TRATAMIENTO NO DISCRIMINATORIO.

“(a) Sujeto a las disposiciones de la sección 405 (c), el presidente podrá, mediante proclamación, extender el tratamiento no discriminatorio a productos de un país extranjero que ha entrado en un acuerdo comercial bilateral a que se refiere el artículo 405.

(b) La aplicación del trato no discriminatorio será limitado al período de vigencia de las obligaciones de los Estados Unidos a dicho país en virtud de dichos acuerdos comerciales bilaterales.

Además, en el caso de cualquier país extranjero que reciba el tratamiento no discriminatorio en virtud de este título que ha suscrito un acuerdo con los Estados Unidos en relación con la liquidación de ayudas recíprocas de préstamo y arrendamiento y las reclamaciones, la aplicación de dicho tratamiento no discriminatorio se limitará al período durante el cual que dicho país no está atrasado en sus obligaciones en virtud de tales acuerdos.

(c) El Presidente podrá en cualquier momento suspender o retirar cualquier extensión del tratamiento no discriminatorio a cualquier país de conformidad con la subsección (a) y, por lo tanto, hacer que todos los productos de ese país sean sujeto a derechos a las tasas establecidas en la columna de tasas numerada 2 del Arancel Armonizado de Estados Unidos.”²²

²¹ U.S. Government . Section 402.Trade Act 1974. Washington D.C. 1974

²² U.S. Government . Section 404.Trade Act 1974. Washington D.C. 1974

SECCIÓN 405. AUTORIDAD PARA ENTRAR EN ACUERDOS COMERCIALES.

“(a) Sujeto a las disposiciones de los incisos (b) y (c) de este el presidente puede autorizar la entrada en vigor de acuerdos comerciales bilaterales que otorguen un tratamiento no discriminatorio.

a los productos de los países hasta ahora negados tal tratamiento cada vez que determine que dichos acuerdos con dichos países promoverán los propósitos de esta ley y son de interés nacional.

(b) Cualquier acuerdo comercial bilateral de este tipo deberá:

(1) se limitará a un período inicial especificado en el acuerdo que no será superior a 3 años a partir de la fecha en que el acuerdo entra en vigor; excepto que puede ser renovable por periodos adicionales, cada uno que no exceda de 3 años; Si:

(A) un balance satisfactorio de concesiones en el comercio y los servicios se han mantenido durante la vigencia de dicho acuerdo, y

(B) el presidente determina que real o previsible reducciones en los aranceles estadounidenses y barreras no arancelarias.

Los intercambios resultantes de las negociaciones multilaterales son correspondidos satisfactoriamente por la otra parte de la negociación bilateral.”²³

Por otro lado, se encuentra contenido político-ideológico a y través de mecanismos comerciales de presión internacional hacia gobiernos extranjeros²⁴ inicialmente dirigidos hacia países comunistas y posteriormente a adversarios comerciales y políticos de la potencia hegemónica.

Entre los artículos o secciones que más se utilizan para contrarrestar prácticas desleales de comercio o ejercer presiones comerciales sobre sus adversarios están la sección 201 (Medidas de salvaguardia), la sección 337 para protección de Derechos de Propiedad Intelectual, y otras prácticas desleales del comercio tales como trabajo infantil, y otras menos usadas para restringir las importaciones por parte del poder ejecutivo pero que a últimas fechas han sido implementadas por el presidente Trump son la sección 232 de la ley de expansión comercial que determina cuando las importaciones de un producto amenazan la seguridad nacional

²³ U.S. Government . Section 405.Trade Act 1974. Washington D.C. 1974

²⁴ Sepúlveda Cesar, La nueva Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos y los países en desarrollo, consultado en:
http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6438/1/DOCT2065299_ARTICULO_8.PDF, el día 5/06/2019

Otra sección a resaltar es la sección 301 que otorga al presidente autoridad para responder a prácticas comerciales desleales de los socios comerciales de la unión americana de diferentes maneras que incluyen elevación de aranceles o imposición de cuotas compensatorias; otros recursos adicionales se desarrollan en la siguiente tabla obtenida de la publicación “The International Law Review”²⁵, dichas acciones jurídicas se han usado a lo largo de la historia en casos muy contados pero en la época actual sin embargo dada la nueva política de comercio administrado del presidente Donald Trump podrían ser invocadas para resguardar los intereses comerciales de la nación americana.

Como se puede observar se trata de acciones del poder ejecutivo de carácter proteccionista y para salvaguardar la economía de esa nación, de manera unilateral, inmediata y prorrogable por el congreso de los Estados Unidos de América en caso de ser necesario:

Gráfico-Cuadro 14. Acciones Ejecutivas contra Prácticas Desleales de Comercio

Acción y autoridad	Evento desencadenante	Estándar	Tiempo y duración	Alivio
Recargo por importación conforme a la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 (19 USC § 2132)	Proclama Presidencial	Para abordar el grave déficit comercial de EE. UU., La depreciación significativa del dólar o el correcto desequilibrio internacional de la balanza de pagos	Efectivo inmediatamente Duración: 150 días, prorrogable por el Congreso.	Hasta el 15 por ciento de los derechos de importación
Acción en virtud de la Ley de comercio con el enemigo de 1917 (50 USC § 4305)	Proclamación presidencial	Restringir el comercio con países hostiles a los Estados Unidos.	Inmediato e ilimitado	Ilimitado
Acción bajo int. Ley de poderes económicos de emergencia de 1977 (50 USC § 1701 et seq.)	Declaración presidencial	Declaración de emergencia nacional con respecto a una amenaza extranjera.	Inmediato e ilimitado	Ilimitado

Fuente: <https://thelawreviews.co.uk/edition/the-international-trade-law-review-edition-4/1173981/united-states>, el día 5/04/2018

²⁵ Folker Graasma, Et Al, The International Laws Review, ed. Law Bussines Review, GB, 2018.

3.2 La sección 201 de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974

La sección 201 es una legislación diseñada para llevar a cabo acciones de salvaguarda, comúnmente conocidas como acciones de Sección 201 en referencia a su base legal en la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974, están diseñadas para abordar una situación en la que las importaciones de una clase particular o un tipo de mercancía está aumentando hasta el punto de ser una causa "sustancial" de "daño grave" a la industria estadounidense.

Estos casos difieren de los procedimientos de Antidumping y Cuotas compensatorias en varias formas importantes:

- 1.- La industria nacional no necesita alegar ninguna infracción por parte de los países exportadores.
- 2.-El estándar para hacer que el daño grave que se muestra sea sustancialmente más alto que el estándar para el daño importante aplicado en casos de Antidumping y cuotas compensatorias (que es la razón principal por la que los procedimientos 201 son relativamente raros).
- 3.- Incluso si los peticionarios satisfacen con éxito esa norma, el presidente tiene la discreción de otorgar o denegar el alivio. Si se concede la ayuda, puede tomar la forma de derechos o cuotas, y no puede durar más de cuatro años (aunque puede extenderse hasta cuatro años adicionales).

La 201 fue usada con éxito por la industria del acero en 2001 y también ha sido usada sobre paneles solares y lavadoras²⁶.

3.3 La Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962

La sección 232 forma parte de las facultades del ejecutivo para restringir unilateralmente vía impuestos, cuotas u otras acciones. El uso de estos instrumentos ha sido muy esporádico, aunque la administración del presidente Trump las ha vuelto a poner en boga como parte de la implementación de su política comercial.

Bajo este procedimiento el departamento de comercio en consulta con el departamento de defensa inicia una investigación para determinar si las importaciones de un producto en particular o categoría de productos constituyen una amenaza a la seguridad nacional de los Estados Unidos; en caso de que se compruebe dicha amenaza el presidente tiene la facultad de tomar medidas para ajustar el volumen de las importaciones a fin de aminorar la amenaza.

²⁶ Graafsma Folkert, et al. The International Trade Law Review. 4th Ed. Law Reviews Research, 2018. London

Como ya se mencionó la administración del presidente Trump utilizó la sección 232 después de muchos años que no había sido usada, siendo la última vez durante el mandato del presidente Ford 40 años antes contra las importaciones petroleras.

En el año 2017 el secretario de comercio de los Estados Unidos inició las investigaciones para determinar si las importaciones de acero y aluminio representaban una amenaza a la seguridad nacional de los Estados Unidos lo que derivaría al siguiente año a una serie de medidas contra diferentes países que se negaron a negociar cuotas de importación entre ellos la Unión Europea para mitigar la amenaza, estas medidas incluyeron cuotas, impuestos y combinaciones de ambas; lo anterior causó una serie de quejas de socios de los Estados Unidos en la OMC así como medidas de retorsión hacia productos estadounidenses que fueran equivalentes al daño causado por estas medidas proteccionistas, algunos de los países que presentaron quejas, implementaron a amenazar con tomar medidas de respuesta fueron Canadá, Unión Europea, India, Japón, México, Rusia y Turquía.

En mayo de 2018 un procedimiento similar fue iniciado pero esta ocasión contra el comercio automotriz y de autopartes.

3.4 La sección 301 de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974

La sección 301 de la autoridad al presidente para responder a prácticas desleales de comercio de los socios comerciales de los Estados Unidos en una variedad de formas, incluidos impuestos arancelarios o implementación de cuotas específicas. En el marco del procedimiento 301 si el hecho jurídico no está comprendido en las reglas de la OMC o algún acuerdo de libre comercio, las represalias pueden ser inmediatas; por otro lado, si está cubierto en estos instrumentos la oficina del USTR (*United States Trade Representative*) no puede actuar hasta que el proceso de resolución de controversias aplicable haya finalizado, lo que puede tomar bastante tiempo.

En agosto de 2017 el presidente Trump emitió un memorándum dirigida a la oficina del representante de comercio de los Estados Unidos entre otras entidades que acusaba a China de implementar leyes, políticas y prácticas relacionadas a la propiedad intelectual, innovación y tecnología que pudiera favorecer o requerir la transferencia de tecnología estadounidense hacia empresas chinas que podría resultar en daños a los intereses económicos de los Estados Unidos.

También mencionaba que estas acciones chinas podrían inhibir las exportaciones estadounidenses y afectar a ciudadanos estadounidenses de su remuneración legítima por sus innovaciones; así como desviar fuentes de empleo estadounidense hacia trabajadores chinos, así como contribuir al déficit

de su país con China y de esta manera socavar las manufacturas, servicios e innovaciones estadounidenses.

Este memorándum ocasionó una investigación que derivó en un establecimiento de un arancel del 25% que fue aplicado a aproximadamente \$50 billones de dólares en valor de exportaciones chinas hacia los Estados Unidos, como respuesta China aplicó medidas de retorsión por un valor equivalente sobre productos estadounidenses principalmente de los sectores agrícolas y del sector automotriz, además de iniciar una acción en respuesta a la 301, argumentando que es ilegal y desproporcionada.

3.5 La sección 337 sobre protección a Derechos de Propiedad Intelectual

La sección 337 protege las invenciones realizadas por la iniciativa privada que pudieran ser infringidas por importaciones, estos procedimientos son conocidos como los “casos 337” debido a la naturaleza de que son regidos por el Derecho Administrativo y la *International Trade Commission* (ITC); aunque la ITC no puede imponer medidas de apremio pecuniarias como si lo hacen las cortes federales, si tiene el poder de suspender importaciones de mercancías en consecuencia los casos 337 a menudo se llevan en cortes federales para incrementar la efectividad de la queja y su alcance; además de las violaciones a Derechos de Propiedad Intelectual de las corporaciones privadas la sección 337 también cubre productos de importación manufacturados que recaen en prácticas desleales de comercio.

3.6 Otros instrumentos menos utilizados

Además de las secciones referidas existen otras acciones ejecutivas que han sido utilizadas a lo largo de la historia estadounidense pero que raramente se utilizan, entre estas están un sobrecargo a las importaciones bajo el amparo de la sección 122 de la *Trade Act* de 1974, esta sección fue diseñada contra serio déficit comercial, depreciación significativa del dólar o para corregir un desequilibrio en el balance de los pagos internacionales, el tiempo de duración es de 150 días y puede ser extendido por el congreso y la implementación es inmediata para hasta el 15% de aumento de los aranceles de importación.

Otra acción presidencial se da bajo la “*Trading with the enemy act*” (Acta de comercio con el enemigo) de 1917, que se da a través de una declaración presidencial por declaración de emergencia nacional con respecto a una amenaza extranjera, la implementación es inmediata y de tiempo ilimitada y su alcance de protección arancelario es ilimitado.

Por último, está la acción del Acta de poderes para respuesta a emergencia económica internacional de 1977, de implementación inmediata e ilimitada y con alcance de protección arancelario ilimitado.

CAPÍTULO 4 RÉGIMEN JURÍDICO INTERNACIONAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y EN SECTORES VULNERABLES DE POLÍTICAS PROTECCIONISTAS POR PARTE DE ESTADOS UNIDOS: PROPIEDAD INTELECTUAL Y REGLAS DE ORIGEN

4.1 Principios del Derecho en los Tratados Internacionales

Los Tratados de libre comercio son resultado de la deslocalización de la producción de las corporaciones que requieren libre movilidad de factores productivos; a través de ellos se forman regímenes regionales internacionales que reglamentan el intercambio de mercancías entre dos o más países.

Según el Dr. Hernández Vela en su enciclopedia de política internacional y con base en la Convención de Viena, en su significado más genérico el concepto Tratado se utiliza para designar a todos los acuerdos internacionales regidos por el Derecho Internacional, de carácter obligatorio, celebrados por escrito, entre Estados, organizaciones internacionales y Estados y organizaciones internacionales, cualquiera que sea su aplicación particular; según la definición de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 que entró en vigor en 1980:

“Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”²⁷

La convención de Viena de 1986 amplía la definición para incluir entre los tratados a los acuerdos internacionales de los que forman parte las organizaciones internacionales, pues según la definición del párrafo a) del artículo 1 un tratado es:

“Un acuerdo internacional regido por el Derecho Internacional y celebrado por escrito: entre uno o varios estados y una o varias organizaciones internacionales, o entre organizaciones internacionales, ya conste ese acuerdo en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.”²⁸

Para que un instrumento pueda ser considerado como tratado debe responder a varios criterios:

- Se debe tratar de un acuerdo obligatorio, lo que quiere decir que las partes deben haber tenido la intención de crear derechos y deberes
- El acuerdo debe haberse celebrado por Estados y organizaciones internacionales que tengan la capacidad de concluir tratados.

²⁷ Hernández-Vela Edmundo. Enciclopedia de Relaciones Internacionales. Ed. Porrúa. México, 2013.pp. 1210-1211

²⁸ Ibidem

- El acuerdo debe estar regido por el Derecho Internacional
- Debe constar por escrito

Asimismo, la Convención de Viena de 1969 recogió los Principios del Derecho que regulan a los Tratados en su preámbulo donde advierte que los Principios de Libre Consentimiento y de la Buena Fe, así como la norma *pacta sunt servanda* están universalmente reconocidos²⁹.

En su artículo 26 consagra la norma *pacta sunt servanda* enunciando que:

“Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe”; este principio es el más importante, pues representa la obligatoriedad de los acuerdos, la posibilidad de modificación a los tratados de las obligaciones se encuentra establecida en la cláusula *rebus sic stantibus* (RSS)³⁰; La expresión latina de la cláusula puede entenderse como "estando así las cosas" o "manteniéndose en ese estado"; dándole una interpretación más contemporánea, podemos decir que dicha expresión significa que las circunstancias se sigan manteniendo en el estado que guardaban al momento de celebrarse el contrato o tratado, de tal forma que si varían las circunstancias que al momento prevalecían, se produciría una ventaja desproporcionada para una de las partes³¹”.

Finalmente, la Cláusula RSS quedó contemplada en el artículo 62 de la Convención de Viena, aunque su texto nunca la denomina como tal:

Artículo 62

“1) Un cambio fundamental en las circunstancias ocurrido con respecto a las existentes en el momento de la celebración de un tratado y que no fue previsto por las partes, no podrá alegarse como causa para dar por terminado el tratado o retirarse de él, a menos que:

- a) La existencia de esas circunstancias constituyera una base esencial del consentimiento de las partes en obligarse por el tratado; y
- b) Ese cambio tenga por efecto modificar radicalmente el alcance de las obligaciones que todavía deban cumplirse en virtud del tratado.

²⁹ Castañeda Mireya. Introducción al sistema de Tratados de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. Colección del sistema universal de Protección de los Derechos Humanos, Fascículo 1, Ed. CNDH, México, 2015

³⁰ Mendez-Silva. Boletín Mexicano de Derecho comparado, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/719/979>, el 29 de abril de 2019

³¹ Flores N. “Cláusula Rebus Sic Stantibus: ¿Una opción para el problema del agua en la frontera del norte?. Revista Anuario Mexicano de Derecho Internacional, Vol. 1, 2007, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-internacional/article/view/211/355> el día 29 de abril de 2019.

2) Un cambio fundamental en las circunstancias no podrá alegarse como causa para dar por terminado un tratado o retirarse de él:

a) Si el tratado establece frontera; o

b) Si el cambio fundamental resulta de una violación, por la parte que lo alega, de una obligación nacida del tratado o de toda otra obligación internacional con respecto a cualquier otra parte del tratado.

3) Cuando, con arreglo a lo dispuesto en los párrafos precedentes, una de las partes pueda alegar un cambio fundamental en las circunstancias como causa para dar por terminado un tratado o para retirarse de él, podrá también alegar ese cambio como causa para suspender la aplicación del tratado”.

Por otro lado el principio *ex consensu advenit vinculum* sostiene al consentimiento de las partes como elemento central del Derecho de los Tratados, este principio rige no solo en la confección primaria del tratado y su adopción; sino en todas las manifestaciones y las figuras que brinda el Derecho de los Tratados, los vicios de consentimiento en Derecho Internacional pueden fundamentarse en caso de que los hubiera en el artículo 2 párrafo 4 de la Carta de Naciones Unidas, que impone sobre los miembros de la organización a no recurrir al uso de la fuerza o de la amenaza; por otro lado el proyecto de convención sobre Derecho de los Tratados de la comisión de Derecho Internacional contempla los vicios del error, el dolo, la corrupción al representante de un Estado, lo coerción sobre el mismo y la coerción a un estado por amenaza y uso de la fuerza.

Por último, el principio *Res Inter Alias Acta* es el tercer principio del Derecho de los Tratados que tiene como significado que un tratado no produce efectos a terceros Estados; no crea derechos ni obligaciones; el enunciado general que se recoge es el que rige en el Derecho Internacional consuetudinario: “Un tratado no crea obligaciones ni derechos para un tercer Estado sin su consentimiento”³²

Con respecto a la relevancia del Derecho Interno en los Tratados Internacionales cabe destacar que la convención de Viena de 1969 Mientras que en su artículo 27 señala:

³² Méndez-Silva. Boletín Mexicano de Derecho comparado, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/719/979>, el 29 de abril de 2019

“Una parte no podrá invocar las disposiciones del Derecho Interno como justificación del incumplimiento de un tratado” lo cual es importante para evitar medidas ilegales o incumplimientos”³³.

Por último, es interesante destacar la noción de tratados iguales y tratados desiguales elaborados por la doctrina soviética sobre Derecho Internacional de Talalayev y boyarshinov:

“El tratado igual es engendrado por el principio de igualdad jurídica absoluta de los Estados. En él se da libre consentimiento de las partes, comprometiéndose en igualdad de circunstancias y prestaciones. Los tratados desiguales son aquellos en los que juegan elementos de fuerza o de presión y desequilibran la voluntad de las partes o que producen un efecto de explotación de un estado sobre el otro. La notoria desigualdad en las contraprestaciones es lo que distingue a los tratados desiguales. No precisamente la fuerza, ya que esto nos llevaría al vicio de la violencia, sino el régimen de explotación y la inmisión de carácter económico, diplomático y político hacia un Estado configuran al tratado desigual. El efecto de los tratados iguales y de los desiguales es radicalmente distinto. Los tratados iguales tienen plena vigencia, mientras que los tratados desiguales son nulos. Es decir, los primeros caen bajo el imperio de la norma Pacta sunt servanda y los segundos esta fuera de su órbita.

Se entienden por tratados desiguales los siguientes:

1.- Los que restringen la soberanía e independencia de la política exterior y del comercio exterior. Este tipo de tratados se refieren a los que establecen grupos militares y políticos como la SEATO y la OTAN, y aquellos que conforman regímenes de asistencia económica, condicionados a la adhesión a una determinada política.

2.- Los tratados que establecen una interferencia en asuntos domésticos, como la organización de la economía internacional, de los sistemas financieros, de las fuerzas armadas.

3.- los que consignan la extraterritorialidad de las leyes del país más poderoso sobre el débil, dentro del territorio de este último.

4.- Los que otorgan obligaciones únicamente a los Estados débiles y conceden titularidad de derechos y privilegios a los Estados poderosos, o bien que exista una notable desproporción en las contraprestaciones recíprocas.

En síntesis, puede afirmarse que se consideran como tratados desiguales aquellos que de una forma u otra atacan a la soberanía de un Estado, y se

³³ Convención de Viena. Artículo 27

*traducen en un control de los distintos órdenes de la esfera domestica que es responsabilidad y patrimonio exclusivo de los estados y de sus pueblos”.*³⁴

Esta concepción fue muy defendida por países subdesarrollados en el periodo de la guerra fría sin embargo en la actualidad no es muy utilizada, aunque es interesante para su análisis y posible aplicación para países como México.

4.2 Niveles de Integración comercial internacional

El Tratado de Libre Comercio de América del norte forma parte de los niveles de integración económica de los Estados; según los objetivos de los países, la integración es de tres tipos (económica, política y social); la integración económica es un proceso mediante el cual dos o más Estados construyen zonas de libre comercio, mercados comunes, uniones aduaneras y uniones económicas completas.

El siguiente cuadro muestra los diversos niveles de Integración Económica ³⁵según el tipo de política acordado entre las partes. Se destacan las siguientes:

- I. la zona de libre comercio elimina los aranceles a las importaciones procedentes de países miembros, pero mantiene los aranceles de cada nación con respecto a terceros países;
- II. La unión aduanera, además de eliminar los aranceles a las importaciones procedentes de países miembros, establece un arancel externo común para terceros países;
- III. El mercado común incluye las políticas anteriores y permite la libre circulación de factores (capital y trabajo) a través de las fronteras;
- IV. La unión económica reúne todos los criterios anteriores y logra la armonización de políticas económicas (monetaria y fiscal); finalmente,
- V. La integración total unifica las políticas de los Estados miembros. La integración política es un proceso más ambicioso que la integración económica, y consiste en la construcción de entes supranacionales que configuran una jurisdicción más amplia destinada a simplificar la expansión comercial entre países integrados económicamente.³⁶

³⁴ Méndez-Silva. Boletín Mexicano de Derecho comparado, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/719/979>, p.98 el 29 de abril de 2019

³⁵ Franco A, Robles F. Integración un marco teórico. Revista Uniandes. Consultado en: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01> el 29/04/2019

³⁶ Franco A, Robles F. Integración un marco teórico. Revista Uniandes. Consultado en: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01> el 29/04/2019

Gráfico-Cuadro 15. Niveles de Integración Económica



Fuente: Franco A, Robles F. Integración un marco teórico. Revista Uniandes. Consultado en: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01> el 29/04/2019

Como se puede observar el TLCAN pertenece al nivel dos de integración comercial y después de su renegociación el T-MEC ha dado pasos atrás en el avance a la liberalización comercial pues se han acordado medidas de corte proteccionista, por lo que la integración comercial de América del Norte sufrirá un revés durante la administración de Trump en caso de que se ratifique el TMEC.

Es por lo anterior que el análisis de los nuevos acuerdos dará luz a investigadores para determinar hacia donde se dirigen las tendencias en materia de integración comercial y por lo tanto la modificación de los marcos jurídicos para la nueva etapa en los intercambios comerciales internacionales de bienes y servicio que serán un tema nodal en los próximos años para los estudiosos del Derecho Internacional Público.

4.3 El proteccionismo en materia de Derechos de Propiedad Intelectual

Los Derechos de Propiedad Intelectual se reglamentaron por vez primera en el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial en 1883, y en el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas en 1886. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) administra ambos tratados, estos son la base de la legislación en la materia y a continuación se explican los principales conceptos relacionados.

4.3.1 Derechos de Propiedad intelectual

Es necesario tener claro el concepto para poder analizar a fondo el tema; la Organización mundial de propiedad intelectual menciona que:

“La propiedad intelectual se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. La propiedad intelectual se divide en dos categorías:

- *La Propiedad Industrial, que abarca las patentes de invención, las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas.*
- *El Derecho de Autor, que abarca las obras literarias (por ejemplo, las novelas, los poemas y las obras de teatro), las películas, la música, las obras artísticas (por ejemplo, dibujos, pinturas, fotografías y esculturas) y los diseños arquitectónicos. Los Derechos conexos al Derecho de Autor son los derechos de los artistas intérpretes y ejecutantes sobre sus interpretaciones o ejecuciones, los de los productores de fonogramas sobre sus grabaciones y los de los organismos de radiodifusión respecto de sus programas de radio y televisión”³⁷.*

La definición de la Organización Mundial del comercio menciona que los Derechos de Propiedad Intelectual son:

*“Aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado”.*³⁸

4.3.2 Derecho de Autor y derechos con él relacionados

De acuerdo a la OMC, los Derechos de los Autores de obras literarias y artísticas (por ejemplo, libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas) están protegidos por el Derecho de Autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor.

También están protegidos por el Derecho de Autor y los derechos con él relacionados (denominados a veces derechos "conexos") los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (por ejemplo, actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de

³⁷ OMPI. Definición de propiedad intelectual. Consultado en: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf, el 24/08/2019

³⁸ OMC. Definición de propiedad intelectual. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel1_s.htm, el 22/08/2019

radiodifusión. El principal objetivo social de la protección del Derecho de Autor y los derechos conexos es fomentar y recompensar la labor creativa.

De acuerdo con la OMPI los Derechos de Autor comprenden dos tipos de derechos:

- Los Derechos Patrimoniales, que permiten que el titular de los derechos obtenga compensación financiera por el uso de sus obras por terceros; y
- Los Derechos Morales, que protegen los intereses no patrimoniales del autor³⁹.

4.3.3 Propiedad Industrial

De acuerdo a la OMPI (OMPI, 2015, p. 2) la Propiedad Industrial, que abarca las patentes de invención, las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas

La propiedad industrial según definición de la OMC es la siguiente:

“La propiedad industrial se estudia en dos esferas principales:

Una de ellas se caracteriza por la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio (que distinguen los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas) e indicaciones geográficas (que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico).”⁴⁰

La protección de esos signos distintivos tiene por finalidad estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores, haciendo que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios. La protección puede durar indefinidamente, siempre que el signo en cuestión siga siendo distintivo.

Otros tipos de propiedad industrial se protegen fundamentalmente para estimular la innovación, la invención y la creación de tecnología. A esta categoría pertenecen las invenciones (protegidas por patentes), los dibujos y modelos industriales y los secretos comerciales.

³⁹ Ibidem

⁴⁰ Ibidem

El objetivo social es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología, con el fin de que haya incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo.

Un régimen de propiedad intelectual efectivo debe también facilitar la transferencia de tecnología en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesión de licencias.

La protección suele prestarse por un plazo determinado (habitualmente 20 años en el caso de las patentes).

Si bien los objetivos sociales fundamentales de la protección de la propiedad intelectual son los indicados supra, cabe también señalar que los derechos exclusivos conferidos están por lo general sujetos a una serie de limitaciones y excepciones encaminadas a establecer el equilibrio requerido entre los legítimos intereses de los titulares de los derechos y de los usuarios”.

4.3.3.1 Marcas

La definición de la OMPI de marca es la siguiente:

“La marca es un signo distintivo que indica que ciertos productos o servicios han sido elaborados o prestados por determinada persona o empresa.”⁴¹

Los derechos que confiere la protección de la marca son el derecho exclusivo a utilizar la marca para identificar sus productos o servicios, o a autorizar su utilización por terceros a cambio del pago de una suma. El período de protección es variable, pero el registro de la marca puede renovarse indefinidamente previo pago de las tasas correspondientes.

Por su parte el artículo 15 de los ADPIC de la OMC define a la marca de la siguiente manera:

“Podrá constituir una marca de fábrica o de comercio cualquier signo o combinación de signos que sean capaces de distinguir los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas. Tales signos podrán registrarse como marcas de fábrica o de comercio, en particular las palabras, incluidos los nombres de persona, las letras, los números, los elementos figurativos y las combinaciones de colores, así como cualquier combinación de estos signos. Cuando los signos no sean intrínsecamente capaces de distinguir los bienes o servicios pertinentes, los Miembros podrán supeditar la posibilidad de registro de estos al carácter distintivo que hayan adquirido mediante su uso. Los

⁴¹ OMPI. ¿Qué es la propiedad intelectual?. Consultado en: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf, el 22/08/2019

*Miembros podrán exigir como condición para el registro que los signos sean perceptibles visualmente”.*⁴²

4.3.3.2 Indicaciones geográficas

De acuerdo con la OMPI una indicación geográfica es:

*“...un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico determinado y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen. Por lo general, la indicación geográfica consiste en el nombre del lugar de origen de los productos. Un ejemplo típico son los productos agrícolas, que poseen cualidades derivadas de su lugar de producción, y en los que influyen factores geográficos específicos como el clima y el suelo. El hecho de que un signo desempeñe la función de indicación geográfica depende de la legislación nacional y de la percepción que de ese signo tengan los consumidores”.*⁴³

La OMC entiende las indicaciones geográficas como:

“Topónimos (en algunos países son también palabras asociadas con un lugar) que se utilizan para identificar productos (por ejemplo, “Champagne”, “Tequila” o “Roquefort”) que presentan una cualidad particular, una reputación u otra característica por el hecho de proceder de ese lugar.

*En virtud del mandato de Doha, el Consejo de los ADPIC está examinando dos cuestiones: la creación de un registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas; y la extensión del nivel más elevado de protección (artículo 23) a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas”*⁴⁴

De acuerdo con la OMPI Las indicaciones geográficas no son exclusivas de productos agrícolas, también pueden servir para destacar las técnicas y los métodos tradicionales de fabricación de un lugar, región o país que se destaque en la producción de dichos productos, tal es el caso de las navajas y relojes suizos, por ejemplo.

4.3.3.3 Patentes

La definición de la OMPI sobre patente es la que se refiere a:

“Una patente es un derecho exclusivo concedido sobre una invención – el producto o proceso que constituye una nueva manera de hacer algo, o propone una nueva solución técnica a un problema. El titular de una patente

⁴² OMC. Propiedad intelectual (ADPIC). Consultado en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips_04_s.htm, el 22/08/2019

⁴³ Ibidem. p. 15

⁴⁴ OMC. Indicaciones geográficas. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/gi_s.htm, el 22/08/2019

*goza de protección para su invención; la protección se concede durante un período limitado, que suele ser de 20 años”.*⁴⁵

Las invenciones que pueden ser protegidas deben cumplir con ciertos requisitos a saber:

- 1.- Tener uso práctico;
 - 2.- Presentar un elemento de novedad, es decir, una característica nueva que no forme parte del cuerpo de conocimientos existente en su ámbito técnico -ese cuerpo de conocimientos se llama “estado de la técnica”; en la invención debe apreciarse una actividad inventiva que no podría ser deducida por una persona con un nivel medio de conocimientos en ese ámbito técnico.
 - 3.- La materia de la invención debe considerarse “patentable” de conformidad con la ley.
- 4.4. Patentabilidad y no patentabilidad: Protección a variedades vegetales, animales, conocimientos tradicionales y biodiversidad⁴⁶.

Debido a lo delicado que es el entorno medioambiental y lo peligroso que es el lucro indebido de los conocimientos tradicionales, variedades animales, vegetales y su germoplasma a través de la biotecnología se ha incluido de manera especial en este estudio el análisis de los Derechos de Propiedad Intelectual de los mismos. El peligro de la privatización de la naturaleza siempre está latente y es por eso por lo que debe estar claro y bien protegido lo que es susceptible de patentarse y lo que debe analizarse si pone o no en peligro el medio ambiente y su equilibrio, de acuerdo con los ADPIC de la OMC para brindar esta protección especial:

“El Acuerdo sobre los ADPIC prevé que se lleve a cabo un examen del párrafo 3 b) del artículo 27, que trata de la patentabilidad o no patentabilidad de las invenciones relacionadas con las plantas y los animales, y de la protección de las obtenciones vegetales.

El párrafo 19 de la Declaración de Doha de 2001 ha ampliado el alcance del debate, puesto que encomienda al Consejo de los ADPIC que examine también la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica de las Naciones Unidas, la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore.

⁴⁵ Ibidem. p 5

⁴⁶ Ibidem. p 7

Añade que la labor realizada por el Consejo de los ADPIC con respecto a estas cuestiones deberá regirse por los objetivos (artículo 7) y principios (artículo 8) enunciados en el Acuerdo sobre los ADPIC y deberá tener plenamente en cuenta los aspectos relacionados con el desarrollo"⁴⁷

4.5. Régimen Jurídico Internacional de los Derechos de Propiedad Intelectual aplicable a México

México se adhirió a la OMPI el 14 de marzo de 1975 fecha en que se ratificó la adhesión siendo ya miembro de la Unión de París, ratificado por México el 6 de septiembre de 1903 que se fundamenta en el Convenio de París de 1883 en el que se aplica a la propiedad industrial en su acepción más amplia, con inclusión de las patentes, las marcas de productos y servicios, los dibujos y modelos industriales, los modelos de utilidad (una especie de "pequeña patente" establecida en la legislación de algunos países), las marcas de servicio, los nombres comerciales (la denominación que se emplea para la actividad industrial o comercial), las indicaciones geográficas (indicaciones de procedencia y denominaciones de origen) y la represión de la competencia desleal.

Las disposiciones fundamentales del Convenio pueden dividirse en tres categorías principales: trato nacional, Derecho de Prioridad y normas comunes.

Además, México forma parte de la Unión de Berna de 1886⁴⁸ -ratificado el 10 de junio de 1967 por México, el Convenio de Berna trata de la Protección de las obras y los Derechos de los Autores.

Se funda en tres principios básicos y contiene una serie de disposiciones que determinan la protección mínima que ha de conferirse, así como las disposiciones especiales para los países en desarrollo que quieran valerse de ellas.

Los tres principios básicos de la Unión de Berna son los siguientes:

a) Las obras originarias de uno de los Estados Contratantes (es decir, las obras cuyo autor es nacional de ese Estado o que se publicaron por primera vez en él) deberán ser objeto, en todos y cada uno de los demás Estados Contratantes, de la misma protección que conceden a las obras de sus propios nacionales (el principio del "trato nacional").

b) La protección no deberá estar subordinada al cumplimiento de formalidad alguna (principio de la protección "automática").

⁴⁷ OMC. ADPIC, situación actual. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/art27_3b_background_s.htm, el 22/08/2019

c) La protección es independiente de la existencia de protección en el país de origen de la obra (principio de la "independencia" de la protección). Empero, si en un Estado Contratante se prevé un plazo más largo de protección que el mínimo prescrito por el Convenio, y cesa la protección de la obra en el país de origen, la protección podrá negarse en cuanto haya cesado en el país de origen

Siendo estos dos los convenios internacionales más antiguos en materia de Derechos de protección para la Propiedad Intelectual.

Además, México es signatario de una gran cantidad de Tratados y acuerdos internacionales los cuales constituyen el régimen de propiedad intelectual al que pertenece; entendiéndose por régimen internacional la serie de reglas, normas y regulaciones relacionadas a la propiedad intelectual.

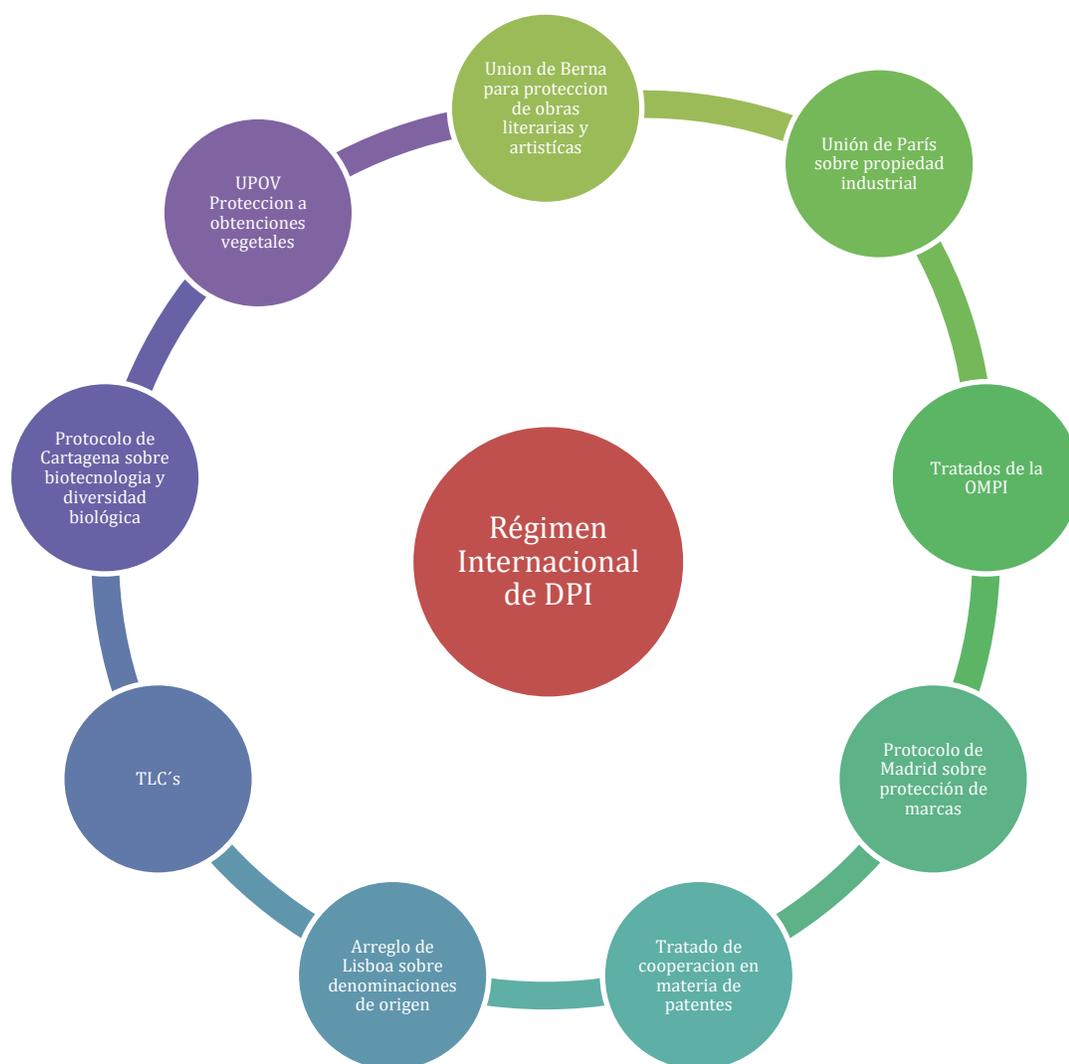
Entre los acuerdos internacionales mas importantes para nuestro país tenemos que destacan en primer lugar su adhesión a la OMPI, los acuerdos ADPIC de la OMC y los capítulos de protección a la materia del TLCAN y el después TMEC, así como a:

- UPOV (Unión Internacional para la Protección a Nuevas Variedades de Plantas)
- Protocolo de Cartagena sobre biotecnología y diversidad biológica
- Tratados de la OMPI
- Protocolo de Madrid sobre protección de marcas
- Tratado de cooperación en materia de patentes
- Arreglo de Lisboa sobre denominaciones de origen

También forman parte de estas normas los capítulos en materia de protección a Derechos de propiedad intelectual de los tratados comerciales de los que forma parte y conforman el fundamento legal internacional que hace que nuestro país pertenezca a este régimen internacional de protección.

En la siguiente grafica se puede apreciar una aproximación al régimen internacional del que México forma parte en materia de protección a los Derechos de Propiedad Intelectual y que constituyen las reglas que debe seguir nuestro país a fin de proteger los intereses de los entes creadores de propiedad industrial, propiedad intelectual, asi como derechos, licencias, marcas y todo lo relacionado :

Gráfico-Cuadro 16. Régimen Internacional sobre Derechos de Propiedad intelectual de México



Fuente: Elaboración propia

4.6 Legislación nacional en materia de propiedad intelectual

México pertenece al régimen internacional diseñado desde los organismos internacionales relacionados a proteger los Derechos de Propiedad Intelectual de las corporaciones e instituciones más innovadoras en el mundo; esto brinda certidumbre a la inversión y la movilidad de los factores de producción para el encadenamiento productivo mundial; sin embargo, también mantiene el statu quo del desarrollo tecnológico y la transferencia de conocimiento pierde libertad para ser privatizada.

La legislación nacional en materia de protección a Derechos de Propiedad Intelectual es acorde a los tratados internacionales de los que México forma parte, inicia desde la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que, paradójicamente solo vagamente hace referencia a la protección de Derechos de Propiedad Intelectual en su artículo 28 que a la letra dice(De Diputados, Congreso De, & Unión, 2019):

“Artículo 28. En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, la (sic DOF 03-02- 1983) prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. El mismo tratamiento se dará a las (sic DOF 03-02-1983) prohibiciones a título de protección a la industria ...”

Principales leyes de PI: adoptadas por el Poder Legislativo

Ley de la Propiedad Industrial (texto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de mayo de 2018) (2018)

Ley Federal del Derecho de Autor (texto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de junio de 2018) (2018)

Ley Federal de Variedades Vegetales (texto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de abril de 2012) (2012)

4.7 El proteccionismo en materia de Normas de origen

La razón por la cual los países desean determinar el origen de las mercancías se debe a la existencia de un tratamiento diferenciado en el comercio internacional. Las normas de origen no serían necesarias en una economía mundial totalmente abierta, ya que todas las mercancías serían objeto del mismo tratamiento con independencia de su origen. Incluso en un sistema donde se aplicarán medidas restrictivas en materia comercial, sin discriminaciones, no sería necesario conocer el origen de una mercancía porque las medidas se aplicarían de la misma manera para todos los países.

Pero la realidad es diferente: *“en el Comercio Internacional de las mercancías los países no aplican las mismas medidas de política comercial frente a todos los demás países, y esto lleva a la necesidad de cumplir diversos requisitos jurídicos o administrativos relativos a la aplicación de distintas medidas de política comercial según el origen diferente de las mercancías, tales como la recaudación de los Derechos de Importación, la asignación de contingentes, la imposición de Derechos Antidumping o la aplicación de Medidas de Salvaguarda, etc.”*⁴⁹

*“La noción de origen es fundamental en la medida que los aranceles o tarifas discriminan los impuestos ad valorem según sea el origen o nacionalidad de una misma mercancía. Así la zona de libre comercio, la unión aduanera o el mercado común, giran en torno al concepto de origen de los productos o servicios, el origen de una mercancía es el vínculo geográfico que une ésta a un país determinado donde se considera producida.”*⁵⁰

4.7.1. Concepto de normas de origen

El Proteccionismo es una política económica y/o comercial que define todas aquellas medidas de intervencionistas adoptadas por los estados, a fin de amparar las actividades económicas nacionales respecto a la competencia extranjera, todo ello a través de la implementación de procedimientos de control en el comercio exterior.⁵¹

Por otro lado, el concepto de Normas de origen se refiere a las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto de comercio internacional. Son necesarias y fundamentales tanto para los procesos de integración que acuerdan tantos arancelarios preferentes para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios) y/o salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias (requisitos fitosanitarios; zoonosanitarios, etcétera).

Más específicamente y con relación al TLCAN, las reglas de origen son los requisitos que debe cumplir un producto o servicio, para tener derecho a los

⁴⁹ Godoy J., Norberto, Teoría General de Derecho Tributario, Buenos Aires, consultado en: https://biblio.uade.edu.ar/client/es_ES/biblioteca/search/detailnonmodal?qu=ASPECTOS+FINANCIEROS&d=ent%3A%2F%2FSD_ILS%2F0%2FSD_ILS%3A260071~ILS~0~147&ps=300, el 5/06/2019

⁵⁰ BOSYK, Pawel Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy, Burlington, Editorial Ashgate 2006 P 16-35

⁵¹ BOSYK, Pawel Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy, Burlington, Editorial Ashgate 2006 P 16-35

beneficios del TLCAN en materia de aranceles o trato nacional, respectivamente.⁵²

4.7.2 Importancia de las reglas de origen en el comercio exterior

La importancia de las reglas de origen radica en que son necesarias y fundamentales tanto para los procesos de integración que acuerdan tratos arancelarios preferenciales para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales, como es el dumping y los subsidios, salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias.

En relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las reglas de origen son los requisitos que deben cumplir un producto o servicio para tener derecho a los beneficios del TLCAN en materia de aranceles o trato nacional.

El TLCAN dispone en los capítulos IV y V el mecanismo a seguir para determinar el origen de las mercancías, estableciendo reglas de origen para garantizar que los productos originarios de la región sean los efectivamente favorecidos por el TLCAN, evitando así que terceros países se vean favorecidos.⁵³

Dentro del marco legal mexicano, el Artículo 9 de la Ley de Comercio Exterior establece que “El origen de la mercancía se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan”; En esto radica la importancia de las reglas de Origen

Antes de los Tratados de libre Comercio, las mercancías se clasificaban en nacionales y extranjeras, actualmente para efecto de determinar el origen de una mercancía se clasifican en Nacional no originaria o Extranjera originaria, entendido como originaria que la mercancía o parte de ella solo tiene origen dentro del ámbito geográfico del Tratado Comercial.⁵⁴

Las normas de origen son importantes porque al identificar con precisión la procedencia geográfica de un bien importado se obtienen ventajas de distinto tipo. Éstas son de carácter estadístico, técnico-productivo o de comercialización

52 De la Peña Rosa María, Las preferencias del comercio internacional, consultado en: <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/921-las-preferencias-en-el-comercio-internacional-el-sistema-generalizado-de-preferencias-para-las-exportaciones-mexicanas>, el 6/06/2019

53 C.P.C., P.C.F.I. y Mtro. Roberto Colín, Importancia del cumplimiento de las reglas de origen en el TLCAN, [en línea] <http://www.expidetufactura.com.mx/blog/importancia-del-cumplimiento-las-reglas-origen-en-tlcan/>, consultado el 5/06/2019

54 Roldan Catalina, Reglas de Origen, revista digital SOY CONTADOR , publicado el 28 de Agosto del 2018, consultado en: <https://www.soyconta.com/importancia-del-cumplimiento-de-las-reglas-de-origen/> el 8/04/2019

internacional⁵⁵ Asimismo, las normas de origen son fundamentales para mejorar la ejecución de distintos instrumentos de política comercial e incluso de política industrial, como, por ejemplo, la obligación de aplicar o de eximir el pago de Derechos arancelarios y no arancelarios a las importaciones; la adjudicación de cupos arancelarios y la obtención de datos fidedignos sobre la procedencia y el destino del intercambio mundial de bienes, lo que interesa tanto desde el punto nacional como internacional.

También las normas de origen son importantes para la transacción internacional de servicios, no obstante que este artículo sólo se refiere al caso de los bienes. Cabe agregar que, si bien las normas de origen son necesarias, su funcionamiento natural genera costos económicos porque altera la relación de precios relativos y la asignación de recursos productivos al interior de un país. Además, tampoco la distribución de sus beneficios es equitativa entre los sectores productivos, las actividades económicas y los diferentes países según sus condiciones⁵⁶ En todo caso, es importante consignar que las normas de origen pueden, en términos netos, afectar en mayor proporción a las naciones de menor desarrollo económico relativo, ya que éstas disponen de sectores industriales menos diversificados e integrados.

4.7.3 Reglas de origen Generales y Especificas

Las reglas generales se aplican a todos los productos y se encuentran en el artículo 401 del TLCAN. Las reglas específicas se aplican a productos específicos y se utilizan para corregir situación en las que la aplicación de las reglas generales trae consigo resultados no deseados o no razonables.

Dichas reglas fueron elaboradas con el objeto de evitar que productores de países terceros se aprovechen de las ventajas a través del ensamble, procesamiento u operaciones mínimas de producción en el territorio de un país miembro del TLCAN. Las reglas específicas se encuentran en el Anexo 401 del TLCAN que requieren como regla general el cambio de clasificación arancelaria.

Del artículo 401 se desprenden cuatro reglas de origen: En caso de los textiles y confección existen varias excepciones a las reglas generales contenidas en el artículo 401 del TLCAN.

Como regla general se requiere la transformación triple. Es decir que las fibras deben ser procesadas en la región, el tejido debe ser producido, cortado y

⁵⁵ Krishna, K., & Krueger, A. Implementing Free Trade Areas: Rules of Origen and Hidden Protection. NBER Working Paper Series (4983), consultado en: <https://www.nber.org/papers/w4983>, el 6/06/2019.

⁵⁶ Palmeter. . Rules of Origin or Rules of Restrction? A Commentary on a new form of protectionism. Fordham Int's L.J., consultado en: <https://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1168&context=ilj>, el 06/06/2019

cosido a vestidos, en la misma. En el caso de fibras de algodón, también la fibra debe tener su origen en la región ("fibre-forward rule").

Existen cambios en cuanto a la "regla de mínimos" que se refiere al peso (el 7% puede ser no originario) y no al valor al que se refiere el artículo 401(5) del TLCAN, para neutralizar cambios en el precio y tipo de cambio.

Las reglas especiales son especialmente diseñadas para una clase de productos como textiles o automóviles, debido a que dichos productos son considerados por los países miembros del TLCAN de interés nacional y tienden también a obstaculizar la entrada de productores de países terceros. Dichas reglas se encuentran en los Capítulos III (textiles) y IV (automóviles y sus partes), y Anexo 401 (computadoras) del TLCAN.

El bien es obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de los países miembros del TLCAN. El bien se produce enteramente en territorio de una o más de los países miembros del TLCAN, a partir exclusivamente de materiales originarios⁵⁷.

4.7.4 Reglas de origen preferenciales

Las reglas de origen preferenciales aplicadas por México, se fundamentan en los tratados internacionales que ha suscrito. Dichos Acuerdos se enumeran a continuación con su fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación y el capítulo correspondiente a "Reglas de Origen". Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

- I. Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiera la regla;
- II. Contenido nacional o regional. En este caso se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente, y
- III. De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía

⁵⁷ Reyna, Jimmie V: Passport to North American Trade: Rules of Origin and Customs Procedures Under NAFTA, consultado en: <https://searchworks.stanford.edu/view/2968203>, el 6/06/2019.

- IV. La Secretaría podrá utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de origen respectiva.⁵⁸

4.7.5. Reglas de origen no preferenciales

Las reglas de origen no preferenciales se rigen por el acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias⁵⁹. Para efectos del artículo 66 de la LCE, este Acuerdo exime a los importadores de mercancías idénticas o similares del pago de una cuota provisional o definitiva, siempre que comprueben que el país de origen de las mercancías es distinto del país que las exporta en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, por lo que tienen derecho a solicitar la llamada cuota compensatoria tasa cero, mediante el certificado de país de origen.

El mencionado Acuerdo se aplica a la importación definitiva de mercancías clasificadas como calzado, textil o confección y establece las Reglas de País de Origen y el Apéndice de Reglas Específicas que se aplican tanto para las mercancías de referencia como a otras de diferente naturaleza.

4.7.6. Certificado de origen

El certificado de origen es la prueba documental que certifica que un bien califica como originario para el uso de las preferencias arancelarias otorgadas en los Tratados de Libre Comercio (TLC's) y en los acuerdos comerciales.

Los TLC's y acuerdos prevén los criterios y las reglas de origen aplicables, incluso los requisitos específicos a observarse para determinar si una mercancía puede considerarse como originaria del país o región relativa. Por ejemplo, pueden ser originarios los bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en territorio de una o más de las partes (agropecuarios, minerales, etc.); o los producidos enteramente en una o más de las partes, a partir exclusivamente de materiales originarios (productos alimenticios procesados).

Cuando se importen mercancías bajo trato arancelario preferencial amparadas por un certificado de origen de conformidad con algún tratado o acuerdo comercial suscrito por México, y la clasificación arancelaria que se señale en dicho documento difiera de la fracción arancelaria declarada en el pedimento, se considerará como válido el certificado de origen en los siguientes casos:

⁵⁸ SE. (2000). Ley de Comercio Exterior. Consultado en www.economia.org, el 3/04/2019

⁵⁹ Navarro, V. Las reglas de origen para las mercancías y servicios de la CE, EE. UU. y el GATT., consultado en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5425978.pdf>, el 6/06/2019

1. Cuando el certificado de origen se haya expedido con base en un sistema de codificación y clasificación arancelaria diferente al utilizado por México o en una versión diferente del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de conformidad con las enmiendas acordadas en la OMA, en tanto no se lleven a cabo las modificaciones a la legislación de la materia.
2. Cuando la autoridad aduanera mexicana haya determinado que existe una inexacta clasificación arancelaria de las mercancías;
3. Cuando las mercancías se importen al amparo de la Regla 8a. o se trate de mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias 9803.00.01 o 9803.00.02.

Lo dispuesto anteriormente será aplicable siempre que la descripción de la mercancía señalada en el certificado de origen coincida con la declarada en el pedimento y permita la identificación plena de las mercancías presentadas a despacho.

Por otra parte, de conformidad con los tratados de libre comercio, podrán importarse mercancías bajo trato arancelario preferencial y ser presentadas para su despacho conjuntamente con sus accesorios, refacciones o herramientas, siempre que se clasifiquen arancelariamente como parte de dichas mercancías. En estos casos, el certificado de origen que ampara las mercancías será válido también para los accesorios, refacciones o herramientas, siempre que estos últimos no se facturen por separado⁶⁰.

4.7.7 Mercado de país de origen

A fin de identificar el país de origen de las mercancías que importan, los países importadores emiten reglas de mercado de país de origen. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación tales como marbetes, etiquetas, etc., mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.

Además de los requisitos de marcas indicadoras del país de origen, otros organismos exigen etiquetas o marcas especiales para determinados productos. Se recomienda que toda información sobre los requisitos especiales de etiquetas o marcas se solicite al organismo pertinente.⁶¹

⁶⁰ SAT, *Fundamento Legal: Artículo 36-A de la Ley Aduanera y Reglas 3.1.9. y 3.1.10.. de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2017, consultado en*, <http://omawww.sat.gob.mx>, el 8/04/2019

⁶¹ Rosellón, J. Reglas de Origen de tratados de libre comercio: efectos sobre el uso de factores internos de la producción. *Economía mexicana*, consultado en http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/III-1/03_ROSELLON_61-92.pdf, el 6/06/2019

El mercado de país de origen (TLCAN) se encuentra en el “

“Acuerdo por el que se establecen reglas de mercado de país de origen para determinar cuándo una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense de conformidad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo Primero. -

Se establecen las reglas de mercado de país de origen para determinar cuándo una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense, de conformidad y para los efectos señalados en el Artículo 311 y Anexo 311 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Artículo Segundo. -

La aplicación de las disposiciones de este Acuerdo se realizará sin perjuicio de las demás disposiciones aplicables a la forma y otros requisitos de mercado o etiquetado de las mercancías.

Artículo Tercero. - Para efectos de este Acuerdo se entiende por:

I.- Bienes, a las mercancías;

II.- Bienes fungibles o materiales fungibles, a los bienes o materiales que son intercambiables para efectos comerciales y cuyas propiedades son esencialmente idénticas;

III.- Ensamble simple, al proceso de juntar cinco o menos partes, todas extranjeras (excluyendo sujetadores tales como tornillos, pernos, etc.), por medio del atornillado, pegado, soldado, cosido, o por otros medios sin más que un procesamiento menor;

IV.- Identificación física directa, a la identificación a través de examen visual u otro examen organoléptico;

V.- Incorporado, al incorporado o unido físicamente a un bien como resultado de la producción respecto a ese bien;

VI.- Material, al bien que se incorpora a otro como resultado de la producción respecto a ese otro bien, e incluye partes, ingredientes, subensambles y componentes;

Artículo Cuarto. -

La determinación del país de origen de los bienes se realizará de conformidad con lo siguiente:

El país de origen de un bien será aquel país en donde ocurra cualquiera de los siguientes supuestos:

- a) Que el bien sea obtenido o producido en su totalidad;
- b) Que el bien sea producido exclusivamente a partir de materiales nacionales;
- c) Que cada uno de los materiales extranjeros incorporados en ese bien cumpla con el cambio de clasificación arancelaria aplicable”

CAPÍTULO 5. SITUACIÓN ACTUAL EN MATERIA DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL TLCAN Y ALTERNATIVAS EN EL MARCO DE LA OMC

La renegociación del TLCAN sin duda genera incertidumbre a los exportadores mexicanos, la legislación nacional en materia de comercio exterior brinda alternativas a posibles medidas proteccionistas; la Ley de Comercio exterior tiene contemplados procedimientos contra prácticas desleales de comercio exterior, tales como el procedimiento antidumping y el procedimiento anti-subsunción, asimismo las medidas antidumping en el marco de la OMC pueden ser utilizadas ante una eventual salida de los estadounidenses del tratado.

A continuación, se describe el proceso de renegociación que se llevó a cabo para tener un marco de referencia sobre posibles medidas proteccionistas derivadas de una re-arquitectura del TLCAN a manera de generar escenarios y posibles alternativas legales, tanto nacionales como de organismos y acuerdos internacionales que sean una respuesta efectiva a medidas que dañarían algunos sectores económicos específicos.

5.1 Contexto en el que se da la renegociación del TLCAN: De vuelta al proteccionismo comercial internacional

La política de libre comercio que en las últimas décadas ha sido promovida por el régimen internacional dominante y sus grandes corporaciones ha sido un factor que ha propiciado la libre movilidad de factores productivos para localizar sus fases productivas en diferentes países de acuerdo a las ventajas competitivas que ofrecen estos últimos para la producción de bienes y servicios; incrementando de esta forma sus ganancias y la acumulación de capital y creando un sistema de producción global caracterizado por el entrelazamiento de cadenas globales de valor que aprovechan la desregulación comercial para realizar comercio y producción interregional sin respetar la delimitación de los bloques económicos creados en la década de los noventa; lo que constituye una expresión de la libertad de inversión y comercio que ha permitido el crecimiento de economías emergentes como China, México, Brasil, India que han sido receptores de inversión extranjera en este sistema productivo global .

El gobierno estadounidense ha visto esta relocalización como un atentado contra su interés nacional pues economías emergentes (China principalmente) amenazan su permanencia como superpotencia económica dominante, por lo que la política internacional se ha modificado paulatinamente para intentar darle cauce a la tendencia de cadenas globales de valor a su favor.

Es por eso que Donald Trump, ha establecido una serie de acciones y cambios que modificarán las relaciones económicas de su país con México y el mundo que tendrán sin duda un efecto sobre el comercio exterior de México pues existe una muy elevada concentración comercial de las exportaciones mexicanas

hacia ese país que ronda en el 80% (UNCTAD, 2019); porcentaje que se alcanzó gracias al TLCAN.

Por sí mismo, el TLCAN ha sido una política comercial que fungió como política industrial, priorizando los intereses del gran capital lo que se refleja en los acuerdos plasmados en el texto y que serán analizados más adelante; el TLCAN ha perdido inercia, pero nuestra economía está ahora poderosamente enlazada con la estadounidense.

En este marco histórico y económico, es de resaltar la importancia de sectores tales como los Derechos de Propiedad Intelectual que han cobrado mayor importancia con el avance de la cuarta revolución tecnológica pues se han convertido en palanca para el desarrollo de las naciones y es por esta razón que los países más adelantados en marcas, invenciones y patentes tienen especial cuidado al proteger sus innovaciones y crean regímenes internacionales que constituyen marcos jurídicos acordes a sus objetivos de acumulación de capital; esto lo hacen tanto a través de los organismos comerciales internacionales, como de tratados de libre comercio multi o bilaterales.

En las últimas décadas las grandes corporaciones se han visto beneficiadas por el libre intercambio, pues es sobre este fundamento que han podido construir y han proliferado las cadenas globales de valor por todo el mundo; su base ha sido la tercera revolución tecnológica a través de la cual se pudo llevar a cabo la globalización del proceso productivo, utilizando medios innovadores como el microprocesador, la telemática, la logística de suministros, la transportación internacional y los innumerables recursos que la nanotecnología ha ofrecido para poder funcionar a distancia con el proceso productivo segmentado.

Gracias a esto los Derechos de Propiedad Intelectual cobraron enorme importancia en las últimas tres décadas por su importancia para la generación de innovaciones científicas y tecnológicas que le dan ventajas competitivas a las empresas inmersas en las transacciones comerciales internacionales y sus países de origen buscan la manera de mantener el control de las patentes, marcas, propiedad industrial; además de apropiarse de la riqueza en materia de conocimientos tradicionales y variedad genética aun no explotada de los países del mundo.

Estamos en los albores de la cuarta revolución industrial que cambia la forma en que se producen los bienes y servicios con millones de personas conectadas mediante dispositivos móviles, lo que da lugar a un poder de procesamiento, capacidad de almacenamiento y un acceso al conocimiento sin precedentes; El gran avance de la inteligencia artificial (IA), la robótica, el internet de las cosas (IoT) , los vehículos autónomos, la impresión 3D, la nanotecnología, la biotecnología, la ciencia de materiales, el almacenamiento de energía y la computación cuántica, entre otros, cambia radicalmente el modo

de vida de los ciudadanos contemporáneos y la manera en que las corporaciones producen y se interconectan a través de cadenas globales de valor que cada vez son más fáciles de comunicar y poner a producir.

Las corporaciones transnacionales han logrado así aprovechar la nueva estructura organizacional de la producción internacional para poder acrecentar sus utilidades y reducir sus costos de producción, concentrando la riqueza mundial y siendo acompañado de un aumento en la desigualdad, debilitando el Estado de bienestar y propiciando políticas salariales a la baja, así como políticas fiscales que favorecen a la gran empresa, lo que da como resultado una organización mundial de la producción cada vez más elitista y selectiva de acuerdo a las necesidades de las grandes corporaciones multinacionales.

El asunto nodal aquí es, que el beneficio para las corporaciones de este sistema mundial no tiene exclusividad de nacionalidad, sino que se reparte por conducto de cadenas globales de valor, mismas que no se reparten en forma equitativa, sino que la mayor parte de ese beneficios recaen en las economías que aportan más valor agregado en la cadena productiva, es decir los segmentos de investigación, desarrollo, diseño y mercadeo; que son fases directamente relacionadas con propiedad intelectual e industrial; he aquí la importancia del presente estudio.

Por otro lado las fases productivas que aportan menos valor agregado que son la manufactura y la distribución permanecen en su mayoría en países menos adelantados, aunque algunos países como China, Rusia, India y Brasil han incursionado en escalones más altos de valor agregado constituyendo una amenaza para las economías dominantes en las fases avanzadas de la producción.

El sistema capitalista se caracteriza por su capacidad de mutación para conservar las ventajas competitivas sistémicas de las economías dominantes; es por eso por lo que el proteccionismo podría marcar un quiebre en la evolución de la producción mundial. El nacionalismo económico hoy se ha exacerbado en los Estados Unidos lo que va a contracorriente del funcionamiento actual de la economía internacional.

Los acuerdos del TLCAN y el próximo T-MEC deben ser estudiados, pues serán los lineamientos a seguir por las corporaciones que operen en la zona. Por otro lado, los Derechos de Propiedad Intelectual son base angular del desarrollo en el siglo XXI por lo que es necesario conocer bien las reglas y actuar en consecuencia para aprovecharlas y hacer frente a normas que den ventaja a grandes corporaciones.

En 1994 cuando entro en vigor el TLCAN México, Estados Unidos y Canadá marcaron la pauta al ser el primer tratado de libre comercio que regulaba el intercambio en materia de propiedad intelectual en el mundo, incluso superando

los acuerdos en la materia de la OMC (TRIPS, ADPIC) (Guzmán Chávez, López-Herrera, & Venegas-Martínez, 2012), actualmente de nueva cuenta los Estados Unidos implementan un régimen trilateral a modo de modelo para su relación con sus demás socios.

Para México cualquier modificación en las reglas del intercambio comercial con su vecino del norte significa efectos directos sobre su economía dada la gran interconexión de sus transacciones comerciales internacionales, tan solo el comercio de México con Estados Unidos en 2016 en lo que respecta a exportaciones no petroleras fue del 85% según la secretaria de economía.

La enorme concentración y dependencia comercial de México con Estados Unidos se ha acrecentado con los años en práctica del TLCAN; hay una enorme interacción comercial, la economía mexicana está integrada en muchos sectores al mercado global de suministros y bienes .

Esta dependencia reviste de gran importancia la modificación hacia nuevas condiciones en el marco del T-MEC en materia de Derechos de Propiedad Intelectual; aunado a esto, la salida de Estados Unidos del TPP y la implementación de medidas nacionalistas a nivel fiscal y comercial hacen imperativo que México implemente de manera urgente alternativas de políticas públicas orientadas al fomento de la investigación, ciencia y tecnología que sienten las bases para ir mermando la dependencia tecnológica que tenemos con el vecino del norte y la consecuente dependencia económica.

El slogan con el que Trump ganó la elección: “*Make America great again*” (Haz que América sea grande otra vez), se está materializando en una serie de políticas proteccionistas de las cuales las relacionadas a los Derechos de Propiedad Intelectual quedaron plasmadas en el capítulo 20 del T-MEC

Entre los cambios más importantes están los siguientes (Gobierno de Canadá, 2018):

Se amplía la protección en Biomedicina pues se extiende a 10 años la protección, el T-MEC establece un periodo de 10 años de exclusividad para la protección de datos de los medicamentos biológicos, es decir, aquellos que se hacen de células vivas.

El periodo de protección en la investigación e información que recopilan las farmacéuticas para producir medicamentos y registrar su patente se va a hacer más largo el periodo entre la producción de unas medicinas de patente y su equivalente genérico

Sobre la propiedad intelectual en materiales audiovisuales, se endurece la aplicación de la ley existente para que sea mucho más difícil copiar contenidos

El aceptar nuevos usos de sustancias médicas conocidas y de registrar sus patentes quedó formalmente aceptado en el texto del nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

En el caso de los productos agroquímicos y otros farmacéuticos también se establece un periodo de reserva de datos, lo que antes no existía en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ,contado a partir de la fecha de registro del producto innovador o de referencia, un laboratorio no podrá comercializar su producto genérico a menos que obtenga la autorización del titular del registro del producto de referencia: 10 años para nuevos productos agroquímicos y cinco para farmacéuticos y tres años para nuevas indicaciones, fórmulas y métodos de administración o combinaciones, además de los mencionados 10 años para productos biológicos.

Confiscación inmediata de mercancía “pirata” localizada en aduana sin necesidad de previa querrela

Protección a creadores: Medidas penales a quienes incurran en hechos de grabación de películas para venta y reproducción ilegal en internet, así como robo de señal de cable

Los principales beneficiarios de esta nueva situación serán las grandes corporaciones estadounidenses y canadienses cuyo negocio está vinculado a la propiedad intelectual e industrial, así como los laboratorios estadounidenses que tienen amplia experiencia en el desarrollo de químicos y farmacéuticos, ya que en México existe un incipiente trabajo en generación de patentes de agroquímicos y productos biológicos.

5.2 Proceso de la renegociación del Tratado de Libre comercio de América del Norte.

La renegociación del TLCAN sin duda tendrá diversos efectos sobre nuestra economía en general, pero sobre todo al sector ligado al comercio exterior, para el presente estudio debemos conocerlos para poder brindar soluciones en materia jurídica, se han identificado derivado del avance en las rondas de negociación los siguientes tópicos que podrían afectar a México.

En el informe de la oficina ejecutiva del representante de comercio de los Estados Unidos se habla que el TLCAN ha generado pérdida de empleos en los Estados Unidos, cierre de fábricas y déficit comercial; por lo que el presidente Trump tomó la decisión de renegociar el acuerdo de una manera satisfactoria para los estadounidenses o salir de él en caso de que sus objetivos que son los siguientes, no se cumplan:

- Romper barreras a exportaciones norteamericanas

- Eliminación de subsidios injustos

Eliminación de prácticas de empresas estatales que distorsionan el mercado

Eliminación de restricciones a la propiedad intelectual

Según este informe un nuevo TLCAN brindara a los granjeros, rancheros, proveedores de servicios y otros sectores; nuevas oportunidades de negocio para aumentar las exportaciones y recuperar la prosperidad de América, el gobierno de Trump argumento que el nuevo tratado promoverá un sistema de mercado que funcione más eficientemente con un comercio recíproco y balanceado entre las partes.⁶²

Con respecto al proceso de negociación en un informe de la Comisión de Relaciones exteriores del senado⁶³ se mencionó que Las rondas de negociación se llevaron en un ambiente de incertidumbre y desconfianza. Los temas sensibles de la negociación tales como las reglas de origen, las relacionadas al sector automotriz o agrícola siempre son temas difíciles y hacen que las negociaciones sean más lentas y rípidas, el equipo negociador de Trump utilizo un estilo de imponer sus demandas a sus contrapartes canadienses y mexicanas, por su parte estos últimos se mantuvieron en posición de defensa en los sectores más sensibles para sus economías, en la renegociación intervinieron actores relevantes, incluidos representantes del sector privado, asociaciones industriales, representantes de la sociedad civil incluyendo grupos laborales, legisladores y funcionarios estatales y provinciales.

Cabe destacar que las primeras rondas de negociación se llevaron en una opacidad de los acuerdos alcanzados, por lo que la información no fue clara mientras se desarrollaba.

Daremos un seguimiento a cada una de las rondas a fin de tener un panorama lo más apegado posible a los resultados de las negociaciones.

1. Primera Ronda Washington D.C.16-20/08/17

Iniciaron los trabajos para avanzar en la elaboración de textos y acordaron proporcionar textos adicionales, comentarios o propuestas alternativas durante las próximas dos semanas⁶⁴.

⁶² Office of the US Trade Representative executive office of the president. "Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation". 17 de junio 2017.

⁶³ Boletín de la Comisión de Relaciones Exteriores LXIII legislatura, "Perspectiva América del Norte", 22 de noviembre 2017, Cámara de Senadores

⁶⁴ Declaración Trilateral sobre la conclusión de la primera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-primera-ronda-de-negociaciones-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte>, el día 21/08/2018

2. Segunda Ronda Ciudad de México 1-5/09/17

En el transcurso de estos cinco días, más de veinte grupos de trabajo compuestos por, expertos comerciales y funcionarios técnicos sesionaron para avanzar en las discusiones y el intercambio de información y propuestas.

En varios grupos, este compromiso resultó en la consolidación de propuestas en un solo texto sobre el cual los grupos de trabajo continuarán trabajando en las próximas rondas de negociación.

3. Tercera ronda Ottawa, Canadá 23-27/09/17

Particularmente, se realizaron avances significativos en materia de telecomunicaciones, política de competencia, comercio digital, buenas prácticas regulatorias, y aduanas y facilitación comercial.

Las partes también intercambiaron ofertas iniciales en el área de acceso a mercados para compras de gobierno.

De manera importante, las discusiones se completaron sustancialmente en el área de pequeñas y medianas empresas (PYMES), concluyendo las Negociaciones en este capítulo.⁶⁵

4. Cuarta Ronda de negociación Arlington, Estados Unidos 11-17/10/17

Sobre la base de los avances realizados en rondas anteriores, incluyendo la conclusión de negociaciones sustantivas en el Capítulo de Pequeñas y Medianas Empresas, anunciado en la Ronda Tres; Estados Unidos, Canadá y México concretaron sustancialmente las discusiones en el Capítulo de Competencia.

Las Partes ya presentaron casi la totalidad de las propuestas iniciales de texto. Las nuevas propuestas han generado retos y los ministros conversaron sobre las diferencias conceptuales que han surgido entre las partes.⁶⁶

⁶⁵ Declaración Trilateral sobre la conclusión de la tercera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-tercera-ronda-de-negociaciones-del-tlcan>, el día 28/09/2018

⁶⁶ Declaración Trilateral sobre la conclusión de la primera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-cuarta-ronda-de-negociaciones-del-tlcan>, el día 18/10/2018

5. Quinta Ronda de Negociación Ciudad de México 17-21/11/17

Reglas de origen para industria Automotriz México y Canadá rechazaron la propuesta para la industria automotriz de que presentó Estados Unidos. Dicha propuesta consiste en elevar el contenido regional para la industria automotriz de 62.5% a 85%, y que al menos el 50% debe ser producido en Estados Unidos.

*Canadá se adhirió a la propuesta de México de revisar el TLCAN cada 5 años. Ambos países rechazaron la “Cláusula Sunset” que propone que el TLCAN tenga una vigencia de 5 años y si no se renegocia se da por terminado.

Aranceles estacionales:

México y Canadá rechazaron la imposición de aranceles estacionales para el sector agrícola. Esta propuesta de Estados Unidos busca imponer aranceles a las importaciones del sector agrícola mexicano y canadiense durante las temporadas de cosechas. México y Canadá ni siquiera presentaron una contrapropuesta.⁶⁷

6. Sexta Ronda de negociaciones enero 2018

Se registraron avances significativos en los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Telecomunicaciones y Obstáculos Técnicos al Comercio, así como los Anexos Sectoriales de farmacéuticos, químicos y cosméticos.⁶⁸

7. Séptima Ronda marzo 2018

Los tres países lograron concluir los capítulos de Buenas Prácticas Regulatorias, Administración y Publicación (Transparencia) y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, así como los Anexos Sectoriales de Químicos y Fórmulas Patentadas, los cuales se suman a los tres capítulos y dos anexos finalizados anteriormente (Pequeñas y Medianas Empresas, Competencia, Anticorrupción, y los anexos sectoriales de Eficiencia Energética y de Tecnologías de la Información y Comunicación).

⁶⁷ Boletín de la Comisión de Relaciones Exteriores LXIII legislatura, “Perspectiva América del Norte”, 22 de noviembre 2017, Cámara de Senadores

⁶⁸ Secretaría de Economía. “Concluye sexta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN”. Consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-sexta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>. el 9/04/2018

Los equipos negociadores también avanzaron sustancialmente en los capítulos de Comercio Digital, Telecomunicaciones, Obstáculos Técnicos al Comercio y Energía, así como en el Anexo Sectorial de Farmacéuticos, los cuales se perfilan hacia un cierre próximo. Los ministros instruyeron a los equipos negociadores a encontrar las condiciones que perfilen su cierre, en el período interregional o en la siguiente ronda.⁶⁹

5.3 Propuestas de los Estados Unidos de América en la renegociación del TLCAN

Como podemos ver en el cuadro la propuesta estadounidense fue revisar la totalidad del TLCAN; dichas propuestas fueron con la intención de elevar el grado de proteccionismo de esa economía hacia México y Canadá y que quedaría plasmado en el T-MEC que a la fecha de enero de 2019 aún no ha sido ratificado por los gobiernos participantes.

Para nuestro objeto de estudio es necesario analizar la propuesta de eliminación del capítulo 19 que afortunadamente gracias a la presión del gobierno canadiense no prospero, pero si sufrió algunas modificaciones que valen la pena ser analizadas.

5.4 Propuestas en materia de resolución de controversias para el T-MEC y texto firmado por los tres gobiernos.

De acuerdo con el texto del TMEC⁷⁰ menciona lo siguiente con respecto al capítulo de resolución de controversias del TMEC:

1. Objetivo del Capítulo

- Establecer reglas claras para llegar a soluciones satisfactorias entre las Partes cuando surja alguna controversia en torno a la operación del Tratado, privilegiando en todo momento la cooperación y las consultas.

⁶⁹Secretaría de Economía. “Concluye sexta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN”. Consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-septima-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>. El 9/04/2018.

⁷⁰ Secretaría de Economía, “Solución de controversias Estado-Estado” (Resumen del capítulo), consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/394816/29-Solucion_de_controversias_Estado-Estado.pdf, el día 4/02/2019

2. Objetivo de México

- Preservar el mecanismo de solución de controversias Estado-Estado, que da congruencia al acuerdo, ya que permite a las Partes dirimir las controversias que puedan surgir en torno a la interpretación, aplicación y alcance del Tratado.

3. Contenido

- Se mejoraron disposiciones relativas a: cooperación entre las Partes para dirimir controversias; consultas; conciliación y mediación; audiencias públicas; presentación de escritos; establecimiento de paneles; composición de paneles; reemplazo de panelistas; participación de terceras Partes; implementación del reporte del panel; entre otros.
- Mantiene un derecho especial para las Partes en donde la compensación o represalia es inmediata, sin necesidad de que transcurran 3 años como en la OMC.

4. Beneficios para México

- Se brinda certidumbre a las operaciones comerciales y a las inversiones de México en el territorio de las contrapartes.

5.5 Soluciones jurídicas alternas para atenuar los efectos negativos sobre el comercio exterior de México que impacten en las Empresas nacionales.

En el apartado anterior se analizaron los posibles efectos de los cambios en el Tratado de Libre Comercio de América sobre distintos rubros de la economía, a continuación, y tomando como base el análisis mencionado se hacen una serie de propuestas en materia legal para hacer frente a esta nueva política comercial estadounidense.

5.5.1 Defensa legal en lo que respecta a la posible eliminación del capítulo 19 del TLCAN en el marco de los procedimientos de la Organización Mundial del Comercio

El procedimiento de la OMC se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en los ordenamientos jurídicos de los acuerdos de esta organización.

Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En enero de 2008 sólo en 136 de los 369 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos.

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podría bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, la solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación.

La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los

Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.

Primera etapa: consultas (hasta 60 días). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

Segunda etapa: el grupo especial (hasta 45 días para la constitución del grupo especial, más seis meses para que éste concluya su labor). Si en las consultas celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados.

Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo, de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses.

En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

Antes de la primera audiencia: cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.

Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos: el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.

Réplicas: los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.

Expertos: cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

Proyecto inicial: el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

Informe provisional: a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

Reexamen: el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

Informe definitivo: se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

El informe se convierte en una resolución: transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen)⁷¹.

Apelación: Una y otra parte pueden apelar contra la resolución del grupo especial. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones han de basarse en cuestiones de derecho, por ejemplo, una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la

⁷¹OMC. "Solución de controversias: Una contribución excepcional". Consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm#top, el día 20/03/2018

OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en Derecho y Comercio Internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días.

El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

Se ha adoptado una decisión sobre el asunto.

Si un país ha hecho algo que no debe hacer, ha de rectificar rápidamente; y si sigue infringiendo un acuerdo, debe ofrecer una compensación o recibir una respuesta adecuada que le haga cierto efecto -aunque esto no es realmente un castigo: es una “medida correctiva”, cuyo objetivo último es que el país cumpla la resolución-.

La cuestión prioritaria es que el “demandado” perdedor ponga su política en conformidad con la resolución o recomendación, y que se le dé tiempo para hacerlo. En el acuerdo sobre la solución de diferencias se hace hincapié en que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los Miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD [Órgano de Solución de Diferencias]”.

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al Miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para adoptar medidas de retorsión (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. Estas medidas deben ser temporales, para alentar al otro país a que proceda al cumplimiento. Por

ejemplo, podrían consistir en el bloqueo de las importaciones, aumentando los Derechos de Importación sobre los productos procedentes del otro país por encima de los límites acordados, a niveles tan elevados que resulte demasiado caro vender las importaciones -respetando determinados límites-. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial “, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las medidas de retorsión deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Todo caso pendiente permanece en su orden del día hasta que se resuelva la cuestión.⁷²

Todo este procedimiento se puede observar en el gráfico 19 en el que se resume al año 3 meses del procedimiento que incluye:

- Primera etapa 60 días
- Segunda etapa 45 días
- Tercera etapa 6 meses
- Cuarta etapa 3 semanas
- Quinta etapa 60 días

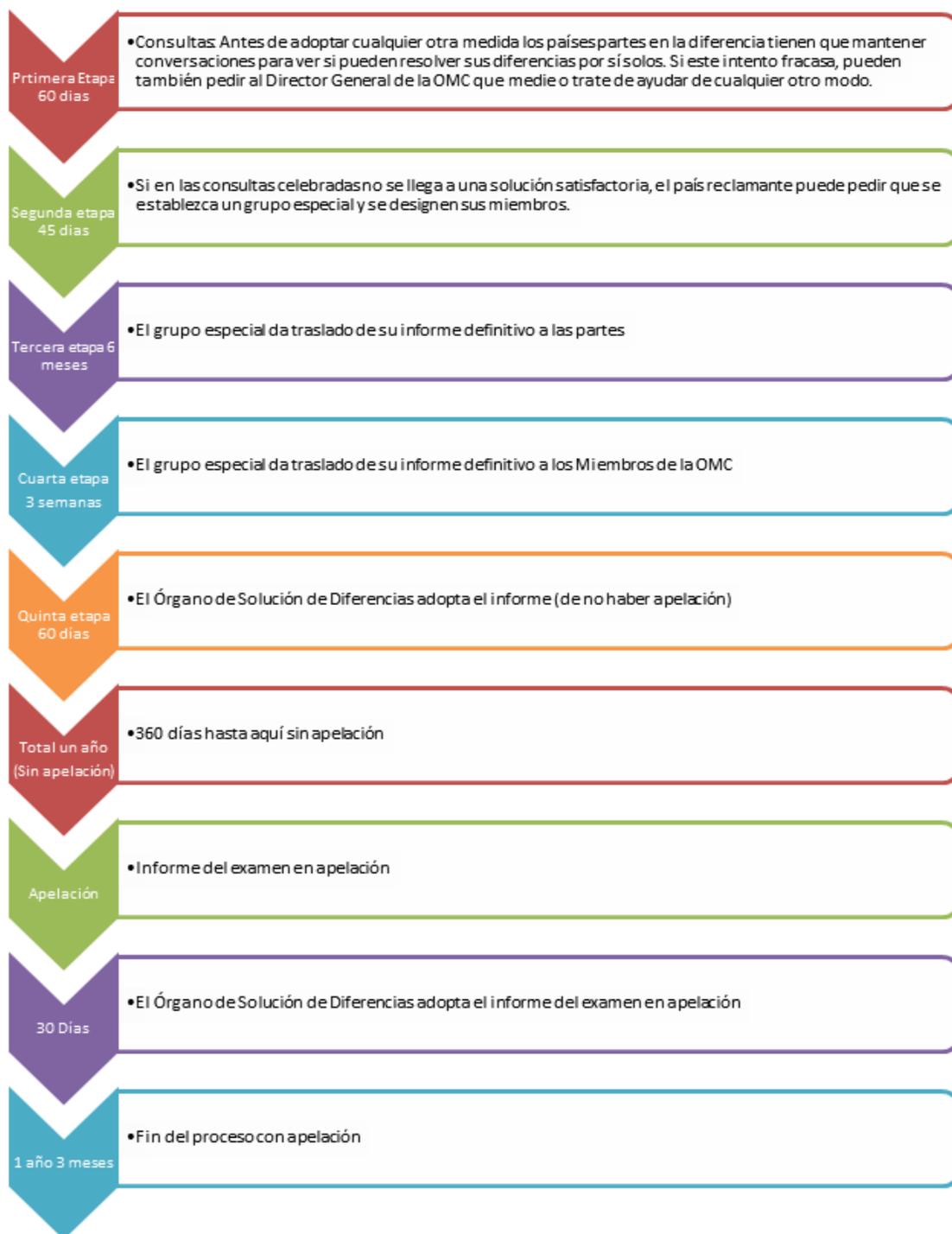
Lo que da como totalidad un año de procedimientos aun sin apelación a lo que sigue lo siguiente:

- Apelación
- Informe de la apelación 30 días

Fin del proceso con apelación en total un año tres meses, se desglosa en el siguiente cuadro donde se explica en que consiste cada etapa del procedimiento, así como sus términos y que actores intervienen en cada una de las fases, cabe resaltar lo largo de este procedimiento .

⁷² OMC. Una contribución excepcional, consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm. el 11/01/2018

Gráfico-Cuadro 17. Sistema Multilateral de solución de Diferencias entre los miembros de la OMC



Fuente: Elaboración propia

5.5.2 Los principios de la OMC como herramientas de defensa legal de resolución de controversias.

La invocación principios de la OMC pueden ser utilizados como herramienta de defensa en caso de medidas proteccionistas de los Estados Unidos o cualquier país del mundo hacia México; según estos, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales.

El marco jurídico de dichos principios se puede observar en la siguiente tabla:

Gráfico-Cuadro 18. Principios de la OMC para la Defensa Legal de la Resolución de Controversias

PRINCIPIOS BÁSICOS	Disposiciones jurídicas pertinentes
Principio de no discriminación: Trato de la nación más favorecida (NMF) Trato nacional	Artículo I del GATT de 1994 Artículo XIII del GATT de 1994 Artículo III del GATT de 1994
Observancia de los niveles de consolidación de las concesiones arancelarias sobre mercancías	Párrafo 1 del artículo II del GATT de 1994: Listas de concesiones Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del GATT de 1994
Eliminación general de las restricciones cuantitativas	Artículo XI del GATT de 1994 Artículo XIII del GATT de 1994
Transparencia	Diversas disposiciones de los Acuerdos de la OMC (incluido el artículo X del GATT de 1994)

Fuente: OMC, Curso E-Learning Technical Assistance program on the Multilateral Trading System https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1447/ModuleDocuments/NAMA-M2-R1-S.pdf, el 6/06/2019

A continuación una explicación de cada uno de los principios:

a) No discriminación, Trato de Nación más Favorecida (NMF) y Trato nacional

El principio de no discriminación es el principio fundamental de la OMC, este se encuentra aplicado a través de los principios de trato de la nación más favorecida y trato nacional, que son aplicables al GATT (mercancías), ADPIC (Propiedad intelectual e industrial) y GATS (Comercio de Servicios).

a) *Trato de Nación más favorecida:*

Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.⁷³

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF) (véase el recuadro). Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías, y se transcribe a continuación:

“Con respecto a los Derechos de Aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del Artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”.*⁷⁴

El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS artículo 2) que se transcribe a continuación:

“Artículo II: Trato de la nación más favorecida

1. Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los

⁷³ WTO. “Comercio sin discriminaciones”. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm, el 17/04/2018

⁷⁴ WTO. “Acuerdo General de Aranceles y Comercio”. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf el 17/04/2018

proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.

2. *Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo.*

3. *Las disposiciones del presente Acuerdo no se interpretarán en el sentido de impedir que un Miembro confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.⁷⁵*

Y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (artículo 4).

“Artículo 4: Trato de la nación más favorecida Con respecto a la protección de la propiedad intelectual, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda un Miembro a los nacionales de cualquier otro país se otorgará inmediatamente y sin condiciones a los nacionales de todos los demás Miembros. Quedan exentos de esta obligación toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedidos por un Miembro que:

a) se deriven de acuerdos internacionales sobre asistencia judicial o sobre observancia de la ley de carácter general y no limitados específicamente a la protección de la propiedad intelectual;

b) se hayan otorgado de conformidad con las disposiciones del Convenio de Berna (1971) o de la Convención de Roma que autorizan que el trato concedido no esté en función del trato nacional sino del trato dado en otro país;

c) se refieran a los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, que no estén previstos en el presente Acuerdo;

d) se deriven de acuerdos internacionales relativos a la protección de la propiedad intelectual que hayan entrado en vigor antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a condición de que esos acuerdos se notifiquen al Consejo de los ADPIC y no constituyan una discriminación arbitraria o injustificable contra los nacionales de otros Miembros.”

El análisis de la incompatibilidad de una medida con el principio NMF se basa en tres criterios. Para constatar que hay incompatibilidad es preciso comprobar que concurren los tres elementos siguientes:

⁷⁵ [ecampus.wto.org.“Acuerdo General sobre Comercio de Servicios”. Consultado en: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_413/Module_968/ModuleDocuments/GATS_M4_R1_S.pdf](https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_413/Module_968/ModuleDocuments/GATS_M4_R1_S.pdf), el día 17/04/2018

Se confiere cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad abarcado por el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994; a productos similares; y la ventaja en cuestión no se concede inmediata e incondicionalmente a los productos similares de los demás Miembros. La "ventaja" a que se refiere el párrafo 1 del artículo I abarca una amplia gama de medidas que, en su mayor parte, aunque no exclusivamente, son medidas en frontera.

Entre ellas figuran las siguientes:

- Los Derechos de Aduana;
- Las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones o las exportaciones;
- Las cargas de cualquier clase impuestas en relación con las importaciones o las exportaciones;
- Las cargas de cualquier clase que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones;
- Los métodos de exacción de tales derechos y cargas;
- Los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones;
- Los impuestos interiores u otras cargas interiores (a los que se refiere el párrafo 2 del artículo III);

Cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de cualquier producto en el mercado interior (según se establece en el párrafo 4 del artículo III).

La esencia de la obligación de trato NMF estriba en el otorgamiento de un trato igual a los "productos similares", independientemente de su origen. Esto significa que los productos que no son "productos similares" pueden recibir un trato distinto.

El tercer criterio es la concesión de la ventaja "inmediata e incondicionalmente", lo que significa que, una vez que un Miembro de la OMC ha concedido una ventaja a las importaciones procedentes de un país debe, inmediata e incondicionalmente, conceder esa ventaja a las importaciones de productos similares procedentes de todos los Miembros de la OMC.

Cabe señalar que la norma de trato NMF se aplica tanto a la discriminación de jure como a la discriminación de facto

Una medida es discriminatoria de jure cuando del texto del instrumento jurídico se desprende claramente que éste confiere una ventaja a un producto de un Miembro o de un país no Miembro, sin otorgar esa ventaja a los productos similares de todos los Miembros de la OMC.

Cuando la discriminación no se desprende del propio texto del instrumento jurídico, la medida puede ser de todas formas discriminatoria de facto o en la práctica. La discriminación de facto se produce cuando un instrumento jurídico

aparentemente neutro es, en efecto o, de hecho, discriminatorio. Para determinar si existe discriminación de facto es preciso examinar todos los hechos relacionados con la aplicación de la medida.

b) Trato Nacional

El artículo III del GATT de 1994 prohíbe a un Miembro favorecer a los productos nacionales en detrimento de los productos similares importados de los demás Miembros

La diferencia entre el principio de NMF con el de trato nacional, es que mientras el primero aplica contra discriminación a mercancías similares procedente de miembros de la OMC, el segundo aplica para mercancías similares importadas desde miembros de la OMC y también para las nacionales.

Artículo III del GATT de 1994: Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores.

“PRINCIPIO GENERAL.

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional.

TRIBUTACIÓN INTERIOR

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

NOTA AL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO III, SEGUNDA FRASE

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la

segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

REGLAMENTACIÓN INTERIOR

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto ...

El principio de Trato nacional aplica para reglamentaciones interiores; es decir tributación y reglamentaciones interiores.

Para determinar que existe infracción de la primera frase del párrafo 2 del artículo III,

Es preciso demostrar que:

- I. los productos importados y los productos nacionales son similares; y*
- II. los productos importados están sujetos a un impuesto superior al aplicado a los productos nacionales (la más ligera diferencia por exceso en la imposición constituirá una infracción, aun cuando el margen sea de minimis).*

En cambio, para determinar que existe infracción de la segunda frase del Párrafo 2 del artículo

III, es preciso demostrar que:

- I. los productos importados y los productos nacionales son directamente competidores o sustituibles entre sí;*
- II. los productos nacionales y los productos importados no están sujetos a impuestos similares (más que de minimis); y*
- III. los impuestos no similares se aplican de manera que se proteja la producción nacional.*

Por último, para determinar que existe infracción del Párrafo 4 del artículo III, es preciso demostrar que:

- I. *los productos importados y los productos nacionales en litigio son "productos similares";*
- II. *la medida en litigio es una "ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de estos productos en el mercado interior"; y*
 - a. *los productos importados reciben un trato menos favorable.*

Al igual que la norma de trato NMF, la norma de trato nacional se aplica tanto a la discriminación de jure como a la discriminación de facto. Una medida es discriminatoria de jure cuando de los términos del instrumento jurídico se deduce claramente un trato discriminatorio entre productos similares importados y nacionales.

Cuando la discriminación no se desprende claramente del propio texto del instrumento jurídico, éste puede ser de todas formas discriminatorio de facto o en la práctica. En el caso del principio de trato nacional, la discriminación de facto tiene lugar cuando un instrumento jurídico en efecto o de hecho favorece a los productos nacionales en detrimento de los productos similares importados.⁷⁶

b) Principios de acceso a mercados

Se entiende por acceso de las mercancías a los mercados las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los Miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados. Los compromisos arancelarios respecto de las mercancías se establecen en las listas de concesiones de cada Miembro relativas a las mercancías. Las listas representan compromisos de no aplicar Derechos Arancelarios superiores a los tipos consignados en las listas, esos tipos están "consolidados". Las medidas no arancelarias se abordan en el marco de acuerdos específicos de la OMC.⁷⁷

Además de los dos principios básicos de trato de la nación más favorecida y de trato nacional examinados anteriormente, los Miembros de la OMC deben cumplir otras normas específicas que inciden en las condiciones de acceso a los mercados de las mercancías.

Estos principios de acceso a mercados aplican para mercancías en general del acuerdo del GATT, dado que existen acuerdos específicos para el caso de los Textiles (AMF) o el acuerdo sobre Agricultura, etc...

Sin embargo, existen excepciones al cumplimiento de estos principios que se listan a continuación:

⁷⁶ OMC. Artículo 3 del GATT

⁷⁷ OMC. El acceso a los mercados" consultado en:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_s.htm#specifics,e el 04/05/2018.

Entre las excepciones que permiten a los Miembros apartarse de las disposiciones

Más importantes del GATT figuran las siguientes:

Excepciones generales (artículo XX del GATT de 1994).

- 1 Los Miembros de la OMC se reservan el derecho de adoptar medidas que puedan constituir una restricción al comercio de mercancías, por ejemplo, si son necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Tales medidas no pueden constituir un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, ni una restricción encubierta al comercio internacional.
- 2 Excepciones relativas a la seguridad (artículo XXI del GATT de 1994). Los Miembros se reservan el derecho de restringir el comercio de mercancías para proteger los intereses esenciales de la seguridad nacional.
- 3 Acuerdos comerciales regionales (ACR) (artículo XXIV del GATT de 1994 y Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994).
- 4 Los Miembros de la OMC tienen derecho a establecer uniones aduaneras y zonas de libre comercio en determinadas condiciones, apartándose así del principio NMF para otorgar un trato preferencial a las mercancías procedentes de los Miembros de que se trate, sin tener que hacer extensivo dicho trato a todos los Miembros de la OMC.
- 5 Balanza de pagos (artículo XII y sección B del artículo XVIII del GATT de 1994, así como Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos).
- 6 Los Miembros se reservan el derecho de adoptar medidas de restricción de las importaciones, incluida, en circunstancias limitadas, la introducción de restricciones cuantitativas, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y su balanza de pagos.
- 7 Exenciones (párrafo 3 del artículo IX del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC).
- 8 Los Miembros tienen derecho a solicitar una autorización temporal, en circunstancias excepcionales, para que se les exima de cualquier disposición del Acuerdo por el que se establece la OMC o cualquier Acuerdo Comercial Multilateral, siempre que lo aprueben los demás Miembros de la OMC.
- 9 Mecanismos de defensa comercial-Los Miembros también pueden apartarse temporalmente de algunas de sus obligaciones para subsanar una situación de competencia desleal (medidas antidumping y compensatorias) o un incremento súbito de las importaciones (medidas de salvaguardia) cuando causen daño a la rama de producción nacional, a reserva de determinadas prescripciones.

Estas medidas permiten a los Miembros imponer, por ejemplo, aranceles superiores a los niveles consolidados o restricciones cuantitativas (según el tipo de medida comercial correctiva de que se trate).⁷⁸

c) Trato especial y diferenciado

Estos principios son la base para la defensa legal en materia de discriminaciones comerciales y pueden ser utilizados para iniciar un procedimiento en el marco de los mecanismos de resolución de controversias de la OMC, y constituyen una herramienta de defensa legal para nuestras empresas, por lo que es muy importante conocer estos mecanismos, a fin de utilizarlos de manera adecuada y dándoles cauce en los órganos de gobierno establecidos para cuestiones de representación ante la OMC.

5.6 Casos de defensa en la Unidad de prácticas Comerciales de la Secretaría de Economía

Como se ha descrito ya en capítulo 1, las investigaciones contra prácticas desleales de comercio internacional se llevan a cabo a través de un procedimiento administrativo que se sigue en forma de juicio. Dado el ámbito de competencia de la Unidad, la legislación nacional e internacional aplicable a las actividades que se llevan a cabo dentro de la UPCI está integrada por los siguientes ordenamientos:

Gráfico-Cuadro 19. Marco Jurídico en materia de Comercio Exterior

MARCO JURÍDICO	
Ley de Comercio Exterior y su Reglamento	Reglamento Interior de la Secretaría de Economía
Código Fiscal de la Federación y su Reglamento.	Código Federal de Procedimientos Civiles.
Ley Federal del Procedimientos Contencioso Administrativo	Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC
Ley Aduanera y su Reglamento.	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994	Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias	Acuerdo sobre Salvaguardias
Acuerdos y Tratados Bilaterales y Multilaterales de los que México sea Parte.	

Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales de la SE, Informe de labores 2012

⁷⁸ OMC. Artículo XX del GATT

Se ha revisado ya el procedimiento de cómo se inicia el procedimiento contra prácticas desleales de comercio exterior por lo que a continuación estudiaremos algunos casos en los que se ha tenido éxito; y que pueden servir de ejemplo sobre cómo elaborar una defensa contra posibles actos de proteccionismo de las políticas comerciales de los Estados Unidos en donde diversos sectores podrían resultar afectados.

5.6.1 Procedimiento antidumping iniciado contra Pierna y muslo de pollo originario de los Estados Unidos. La investigación se inició el 8 de febrero de 2011.

Como ya se mencionó anteriormente los empresarios mexicanos tienen como alternativa contra prácticas comerciales internacionales, los mecanismos de defensa provistos por el gobierno federal. A través de la secretaría de economía y la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) y como ejemplo tenemos los casos del pollo y el Ether monobutilico originarios de los Estados Unidos, que resumimos a continuación:

Las solicitantes fueron las productoras nacionales:

Bachoco, S.A. de C.V. (“Bachoco”),

Productos Agropecuarios de Tehuacán, S.A. de C.V. (Patsa) y

Buenaventura Grupo Pecuario, S.A. de C.V. (“Buenaventura”).

Como periodo de investigación se fijó el comprendido del 1 de octubre de 2009 al 30 de septiembre de 2010.

Participaron 45 partes interesadas: 3 productoras nacionales; la Unión Nacional de Avicultores; 19 empresas importadoras; y 22 empresas exportadoras – incluido el *USA Poultry & Egg Export Council* (USAPEEC)–.

USAPEEC solicitó que se llevará a cabo un procedimiento conciliatorio que se siguió de forma paralela a la investigación, para tratar de llegar a un acuerdo y terminar el procedimiento. Como parte de este proceso conciliatorio se celebró una audiencia conciliatoria entre las partes el 29 de agosto de 2011, pero no fue posible alcanzar un acuerdo satisfactorio para todas las partes. Ante la imposibilidad de alcanzar un resultado favorable para todos, el 17 de mayo de 2012 se declaró cerrado el procedimiento conciliatorio.

El 6 de agosto de 2012 se publicó –en el DOF– la resolución final de la Investigación antidumping. En ésta, la SE concluyó que las importaciones estadounidenses de pierna y muslo de pollo se realizaron en condiciones de discriminación de precios, causando daño a la rama de producción nacional.

Se determinaron los siguientes márgenes de discriminación de precios:

81.69% para Simmons;

85.61% para Sanderson, y

127.52% para *Tyson Foods y Pilgrim's Pride Corporation*.

Finalmente se estableció una cuota compensatoria de 25.7% a aquellas empresas exportadoras que comparecieron al procedimiento, y que presentaron información suficiente para calcularles un margen de discriminación de precios. Estas empresas fueron: Simmons, Sanderson, *Tyson Foods y Pilgrim's Pride Corporation*. Para las importaciones provenientes del resto de las exportadoras, las cuales no presentaron información suficiente para calcularles un margen de discriminación de precios o no comparecieron a la investigación, prevaleció la cuota compensatoria de 127.5%.⁷⁹

5.6.2 El caso del Atún en los Órganos de Resolución de Controversias de la OMC

La 'batalla del atún' entre México y Estados Unidos comenzó desde la década de los 90, cuando Estados Unidos puso restricciones a las importaciones del alimento proveniente de México alegando daño a los delfines.

En las aguas orientales de la zona tropical del Océano Pacífico es frecuente que por debajo de los grupos de delfines que nadan en la superficie del mar se desplacen bancos de atún aleta amarilla. Cuando el atún se pesca con redes de cerco, los delfines quedan atrapados en ellas, y muchos de ellos mueren si no son liberados de las redes.⁸⁰

En el fondo, lo que pelea México es que se le permita usar el sello *Dolphin Safe* en el mercado estadounidense, para que con ello puedan venderse las latas de atún producidas en México en las tiendas de cadenas minoristas de Estados Unidos.⁸¹

Desde que a finales de abril de 2017 México fue autorizado a imponer represalias contra su vecino del norte, la Secretaría de Economía destacó que daría a conocer la lista de los productos afectados a la brevedad posible⁸².

⁷⁹Informe de la Unidad de Prácticas Comerciales de la SE. Consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/23085/informe_upci_2012.pdf el 17/04/2018

⁸⁰ El financiero, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/esta-es-la-laaaarga-batalla-del-atun-entre-México-y-eu>, 26/10/2017, consultado el 26/04/2018

⁸¹ El economista. Litigio entre México y estados Unidos en atún concluirá en seis meses. Consultado en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Litigio-entre-México-y-EU-en-atun-concluiren-seis-meses-20171030-0017.html>, el 6/06/2019

⁸²El economista, México demora represalias a EEUU por el fallo de OMC en atún, consultado en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/México-demora-en-represalias-a-EU-por-el-fallo-de-OMC-en-atun-20170730-0038.html>, el 6/06/2018

Solo que México no ha impuesto ninguna medida de retorsión a productos estadounidenses, no haciendo uso de ese derecho de defensa comercial que le otorgó la OMC.

El Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC emitió su decisión final el 25 de abril de 2017, en que determinó el nivel de anulación o menoscabo causado a México, fijando el monto de las represalias contra Estados Unidos en 163.13 millones de dólares anuales por haber restringido con el etiquetado *Dolphin safe* (delfines seguros) las importaciones de atún mexicano.

El sello *dolphin-safe* se le ha negado a México aun cuando ha demostrado que protege a los delfines, mientras que Estados Unidos importa atunes de otros países sin que se les exija reglas equitativas para verificar maniobras de protección.

Estados Unidos perdió así la última instancia jurídica de este caso, que forma parte de un conflicto durante el cual se ha obstaculizado de distintas formas la entrada del atún mexicano al mercado estadounidense desde 1980, primero por medio de embargos y luego con barreras no arancelarias.

Cronología del litigio⁸³

DS381: Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún

Título abreviado:	Estados Unidos — Atún II (México)
Reclamante:	México
Demandado:	Estados Unidos
Terceros:	Australia; Brasil; Canadá; China; Ecuador; Comunidades Europeas; Guatemala; India;

⁸³ OMC. Cronología del litigio. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds381_s.htm, el 22/08/2019

	Japón; República de Corea; Nueva Zelanda; Noruega
Acuerdos invocados: (según figuran en la solicitud de celebración de consultas)	GATT de 1994: Art. I , III Obstáculos técnicos al comercio (OTC): Art. 2 , 5 , 6 , 8
Fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas :	24 de octubre de 2008
Fecha de distribución del informe del Grupo Especial :	15 de septiembre de 2011
Fecha de distribución del informe del Órgano de Apelación :	16 de mayo de 2012
Fecha de distribución del informe del Grupo Especial del párrafo 5 del artículo 21 :	14 de abril de 2015
Fecha de distribución del informe del Órgano de Apelación (párrafo 5 del artículo 21) :	20 de noviembre de 2015

Fecha de distribución del informe arbitral (recurso al párrafo 6 del artículo 22) :	25 de abril de 2017
Fecha de distribución del informe del Grupo Especial del párrafo 5 del artículo 21 (recurso de los Estados Unidos):	26 de octubre de 2017
Fecha de distribución del informe del Grupo Especial (segundo recurso al párrafo 5 del artículo 21) (segundo recurso de México):	26 de octubre de 2017

Iniciado en octubre del 2008, el caso de resolución de controversias sobre el comercio de atún entre México y Estados Unidos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) concluirá en forma definitiva en unos seis meses, con lo que habrá durado ocho años y medio, siendo el litigio bilateral más largo ante esa instancia.

En octubre de 2017 Estados Unidos ganó un fallo sobre atún en la OMC; la organización emitió una resolución inicial que establece que las reglas para dicho etiquetado ya no discriminan al producto mexicano.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) emitió un fallo inicial en el que concluye que las reglas de etiquetado de atún *Dolphin Safe* de Estados Unidos ya no discriminan a los productos de atún mexicano, una resolución que será apelada por México, según informó la Secretaría de economía.

El caso tuvo dos consideraciones relevantes: tras haber perdido el panel, Estados Unidos ajustó sus reglas sobre este etiquetado en el 2016 y, por otro lado, México nunca aplicó las represalias, las cuales podrían haberse suspendido si los nuevos cambios normativos estadounidenses acababan con la discriminación.

La etiqueta *Dolphin Safe* se le ha negado a México aun cuando ha demostrado que protege a los delfines, mientras que Estados Unidos importa atunes de otros países sin que se les exija, según el gobierno mexicano, reglas equitativas para verificar maniobras de protección.⁸⁴

5.7 Otros mecanismos de resolución de controversias

Existen otros mecanismos para dirimir controversias en el comercio internacional, a continuación se hace una descripción de estos:

a) Proceso judicial:

A través de la firma del contrato de compraventa internacional de mercaderías cuyo modelo se avaló a través de la convención que lleva su nombre, las partes que se encuentran realizando transacciones comerciales internacionales, pueden hacer uso de los órganos jurisdiccionales del Estado para hacer valer la ley en caso de alguna controversia derivada de la interpretación o incumplimiento de las partes firmantes.

Esto habiendo especificado en la cláusula del contrato relativa a la resolución de controversias los tribunales competentes para actuar; así como el ordenamiento jurídico aplicable dada la multiplicidad de legislaciones involucradas en las transacciones comerciales internacionales.

En este caso, el Derecho Mercantil de la legislación nacional que fue elegida es el que será instrumento para la resolución del conflicto mercantil internacional.

La mediación y el arbitraje se han constituido como métodos alternativos de resolución de conflictos, como la negociación y la mediación en materia comercial. Cada vez están cobrando más importancia por lo que se desarrollan a continuación:

c) Arbitraje:

El arbitraje es un mecanismo utilizado para la resolución de disputas o controversias mercantiles, alternativo al proceso judicial y elegido por voluntad de las partes (empresas que mantienen una relación contractual y entre las que surge el conflicto comercial). Por tanto, el sometimiento al arbitraje es siempre voluntario y responde a un acuerdo entre las partes, quienes elegirán el / los árbitros, el idioma, el lugar y la ley. Es el árbitro (pueden ser varios) el encargado de buscar solución al conflicto.

⁸⁴ El economista. EU gana fallo sobre atún en la OMC, México apelara. Consultado en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/EU-gana-fallo-sobre-atun-en-la-OMC-México-apelara-20171027-0012.html>, el día 4/02/2019

Hablamos de arbitraje internacional cuando las partes tienen su domicilio o residencia en diferentes estados, o tienen nexos significativos con un ordenamiento jurídico extranjero. El arbitraje internacional está regulado por convenios y tratados internacionales, tanto bilaterales como multilaterales⁸⁵.

Existen diferentes organismos que llevan a cabo los procesos arbitrales, entre ellos se encuentran: la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (ICSID/CIADI) y la London Court of International Arbitration (LCIA).

El adecuado funcionamiento del arbitraje descansa en la credibilidad, la confianza de las partes en el árbitro designado, la transparencia y el comportamiento ético, así como en el reconocimiento de la jurisprudencia (ICEX, 2013).

d) Mediación

Diversos países tienen ya mecanismos de mediación comercial para conflictos comerciales internacionales en un artículo del prestigioso diario el economista se relatan algunos ejemplos de controversias solucionadas a graves de este mecanismo⁸⁶:

“En Canadá, por ejemplo, el Financial Services Commission of Ontario, reseña que los casos resueltos a través de la mediación han aumentado considerablemente: en el 2007 se resolvieron 13.107 casos, en el 2009 fueron 15.446 casos, mientras que en el año 2012 se incrementó considerablemente la suma de casos resueltos a 33.852.

En el caso de EE. UU. en el 2012 la Corte Estatal de Nueva York impulsó un programa piloto, en el cual el 20% de los casos presentados a Tribunales Comerciales se derivarían de forma

⁸⁵ BBVA, Arbitraje comercial internacional, consultado en: <https://www.bbva.com/es/el-arbitraje-internacional-caracteristicas-de-funcionamiento-y-ventajas/>, el día 4/02/2019

⁸⁶ María Alejandra Rodríguez Cuenca. Mediación en el comercio Internacional”. Consultado en: https://www.eleconomista.es/castilla_y_leon/noticias/4957884/07/13/Mediacion-en-el-comercio-internacional.html, el día 4/02/2019

automática a mediación, con esta medida se desea seguir liderando un sistema de Tribunales de primera clase propios de una gran economía y reducir recursos.

Al respecto, la Directiva 2008/52/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles, en su exposición de motivos expresa que el objetivo es asegurar un mejor acceso a la justicia, como parte de la política de la Unión Europea encaminada a establecer un espacio de libertad, seguridad y justicia, debiendo abarcar el acceso a medios tanto judiciales como extrajudiciales de resolución de conflictos. En este sentido, gracias a la mencionada Directiva, que ha sido transpuesta por España a través de la Ley 5/2012, de 6 de julio sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles, la mediación se ha visto impulsada en el contexto empresarial.

La mediación cuenta con grandes ventajas, entre ellas, la solución del conflicto queda en manos de las propias empresas, son ellas y no un tercero -llámese juez o árbitro- las que deciden cómo solucionar un conflicto, con la ayuda del mediador. La mediación es ágil, rápida y económica, lo que mejora la competitividad de las empresas, ya que en pocos días o semanas es posible tomar decisiones con menor incertidumbre, lo que hace que no se eternicen los conflictos. Asimismo, las tarifas de la mediación son más económicas, ya que son las partes quienes solucionan su controversia y el mediador quien facilita el proceso.

Es aconsejable -no obligatorio- que las personas interesadas en solucionar sus diferencias y lograr acuerdos con empresas internacionales prevean en sus contratos la cláusula de mediación, de manera que cuando haya diferencias en su interpretación o ejecución, bien sea por asuntos relacionados con pagos, plazos de entrega, transporte, calidad de la mercancía, entre otros, las partes puedan

acudir a un proceso de mediación, el cual les permitirá encontrar la mejor solución y la preservar la relación comercial.”⁸⁷

⁸⁷El Economista. Mediación en el comercio internacional. Consultado en: https://www.eleconomista.es/castilla_y_leon/noticias/4957884/07/13/Mediacion-en-el-comercio-internacional.html, el 22/08/2019.

CONCLUSIONES

1.- Pudimos dar respuesta a nuestras interrogantes de investigación con respecto a analizar las bases legales que regulan la modificación del TLCAN pudimos estudiar la legislación de los países socios a fin de comprender el proceso que a la fecha está en marcha para la redefinición de la relación comercial en la zona

2.- Pudimos estudiar la situación actual en materia de resolución de controversias en el marco del capítulo XIX del TLCAN y en el transcurso de la investigación se respetó dicho Capítulo por lo que aun México cuenta con este instrumento para la resolución de controversias con los Estados Unidos y Canadá.

3.- Con respecto a los procedimientos alternativos de resolución de controversias con los que México puede contar tanto a nivel nacional como internacional pudimos en la presente investigación conocer y analizar cuáles son y cómo es su procedimiento legal a fin de ofrecer alternativas al procedimiento contemplado en el TLCAN.

4.-Pudimos constatar que el conocimiento del marco jurídico del comercio exterior mexicano es de suma importancia para los abogados especialistas en esta área, así como las facultades y alcances de quienes se encargan de los asuntos relacionados con el Comercio, para nuestra disciplina es necesario que más licenciados en derecho incursionen en temas de comercio exterior, dada la importancia de este para México al ser de los principales exportadores a nivel global.

5.- A la fecha de elaboración de las presentes conclusiones, aun no se ha ratificado el TMEC y el gobierno estadounidense amenaza con establecer aranceles a productos mexicanos a cambio de establecimiento de políticas migratorias a través de la aplicación de la sección 232 de la *trade act*, esto reviste de mayor importancia el conocimiento de los medios de defensa legal contra prácticas como esta, que abordamos en el segundo capítulo segundo del presente estudio y que de acuerdo a nuestra hipótesis son efectivamente instrumentos jurídicos que han apoyado y pueden hacer la diferencia en caso de que continúe la tendencia en la aplicación de prácticas proteccionistas de los Estados Unidos, como pudimos observar existen una serie de procedimientos legales nacionales y en el marco de la OMC y el régimen comercial internacional del que México forma parte para proteger al sector exportador e importador mexicano.

6.-Como pudimos ver en el caso del atún; los tiempos de respuesta de la OMC son más largos que el procedimiento del Capítulo 19 del TLCAN, pues fue Iniciado en octubre del 2008, y concluido en 2017, siendo el litigio bilateral más

largo ante esa instancia, por lo que es necesario la preparación de más especialistas y estrategias del gobierno federal y empresarios, a fin de hacer frente a procesos de solución de diferencias largos.

7.- Como podemos ver existen los recursos legales para hacer frente a prácticas desleales del comercio exterior, sin embargo, son poco estudiadas en nuestra disciplina, por lo que esperamos que el presente estudio sirva de precedente y aporte para futuros licenciados en derecho que se especialicen en el área de la legislación comercial internacional.

8.- En el caso del atún México resultó ganador de esta controversia, que le permitió imponer represalias desde mayo pasado contra Estados Unidos por 163.13 millones de dólares anuales, luego de comprobarse que restringió con el etiquetado *Dolphin Safe* (delfín seguro) las importaciones de atún mexicano violando las normas internacionales, sin embargo nuestro país se vio temeroso al imponer las medidas de retorsión comercial a los Estados Unidos, pues nuestras economías están ligadas y existen intereses de las grandes corporaciones que muchas veces pesan más que las resoluciones emitidas por la OMC, en 2017 la OMC concluyó que los cambios legales realizados por Estados Unidos ya no restringen el comercio de México por lo que continúa el proceso con la apelación de México. Esto nos deja ver que en algunas ocasiones en comercio internacional la política y los grandes intereses económicos tienen un peso mayor que las leyes.

BIBLIOGRAFÍA

- Arellano García, Carlos. “Primer Curso de Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 2009, reimpresión 2016.
- Boletín de la Comisión de Relaciones Exteriores LXIII legislatura, “Perspectiva América del Norte”, 22 de noviembre 2017, Cámara de Senadores
- BOSYK, Pawel Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy, Burlington, Editorial Ashgate 2016
- Castañeda Mireya. Introducción al sistema de tratados de Derechos Humanos de las Naciones unidas. Colección del sistema universal de protección de los Derechos Humanos, Fascículo 1, Ed. CNDH, México, 2015
- Grafman Folkert, et al. The International Trade Law Review. 4th Ed. Law Reviews Research, 2018. London
- Hernández-Vela, Edmundo, Enciclopedia de Relaciones Internacionales, tomo 2, Editorial Porrúa, México D.F., 2013.
- Office of the US Trade Representative executive office of the president. “Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation”. 17 de junio 2017.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto
- Witker, Jorge. Régimen jurídico del comercio exterior en México, IIJ UNAM, 2017, México D.F.

LIBROS DIGITALIZADOS

- Arroyo Guerra, La regulación jurídica de las prácticas desleales de comercio internacional el dumping y los subsidios gubernamentales, tesis de maestría, consultado en <http://eprints.uanl.mx/1226/1/1020148537.PDF>, consultado el 4/04/2019
- Du Pasquier, Claude, Introducción a la Teoría General del Derecho y a la Filosofía Jurídica, consultado en https://books.google.com/books/about/Introducci%C3%B3n_a_la_teor%C3%A1_da_general_del_d.html?hl=&id=aJouGwAACAAJ, consultado el 5/06/2019
- Rosellón, J. Reglas de Origen de tratados de libre comercio: efectos sobre el uso de factores internos de la producción. Economía mexicana, consultado en http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/III-1/03_ROSELLON_61-92.pdf, consultado el 4/05/2019
- Hristoulas A., Canadá política y gobierno en el siglo XXI, consultado en: http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LIX/can_pol_gob.pdf consultada 5/06/2019
- Saldaña Pérez J. Manuel, Importaciones de pollo de los Estados Unidos: un caso de dumping, no de salvaguardia [https://www.derecho.unam.mx/investigacion/publicaciones/revista-cultura/pdf/CJ\(Art_1\).pdf](https://www.derecho.unam.mx/investigacion/publicaciones/revista-cultura/pdf/CJ(Art_1).pdf), consultado el 5/06/2019

- Sepúlveda Cesar, La nueva Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos y los países en desarrollo, consultado en: http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6438/1/DOCT2065299_ARTICULO_8.PDF
- Godoy J., Norberto, Teoría General de Derecho Tributario, Buenos Aires, consultado en: https://biblio.uade.edu.ar/client/es_ES/biblioteca/search/detailnonmodal?qu=ASPECTOS+FINANCIEROS&d=ent%3A%2F%2FSD_ILS%2F0%2FSD_ILS%3A260071~ILS~0~147&ps=300 consultado el 5/06/2019
- De la Peña Rosa María, Las preferencias del comercio internacional, consultado en: <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/921-las-preferencias-en-el-comercio-internacional-el-sistema-generalizado-de-preferencias-para-las-exportaciones-mexicanas> consultado el 5/07/2018

HEMEROGRAFÍA

Diarios

- El Economista. Mediación en el comercio internacional. Consultado en: https://www.eleconomista.es/castilla_y_leon/noticias/4957884/07/13/Mediacion-en-el-comercio-internacional.html, el 22/08/2019.
- El Economista, “México demora en represalias a EU por el fallo de OMC en atún”, consultado en <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/México-demora-en-represalias-a-EU-por-el-fallo-de-OMC-en-atun-20170730-0038.html>, consultado el 10/11/2018
- El economista. “EU gana fallo sobre atún en la OMC”, México apelara. Consultado en: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/EU-gana-fallo-sobre-atun-en-la-OMC-México-apelara-20171027-0012.html>, consultado el 4 de febrero de 2019
- El financiero, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/esta-es-la-laaaarga-batalla-del-atun-entre-México-y-eu>, 26/10/2017, consultado el 26 de abril de 2018
- <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Litigio-entre-México-y-EU-en-atun-concluiren-seis-meses-20171030-0017.html>

Fuentes Legislativas

- Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC
- Acuerdo General de Aranceles y comercio de la OMC
- Acuerdo sobre salvaguardias de la OMC
- Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC
- Código federal de procedimientos civiles
- Constitución política de los estados Unidos Mexicanos

- El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC
- Ley Aduanera
- Ley aduanera y su reglamento
- Ley de Comercio Exterior y su reglamento
- Ley federal de procedimientos contencioso administrativo
- Reglamento de la Ley de Comercio Exterior
- Reglamento interior de la secretaria de economía
- Texto final del Tratado México-Estados Unidos-Canadá
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- U.S. Government, Trade Act 1974

FUENTES ELECTRONICAS

Internet

- Acuerdo sobre los ADPIC modificado (texto modificado el 23 de enero de 2017) https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/31bis_trips_01_s.htm consultado el 28 de agosto de 2018
- Acuerdo sobre los ADPIC: visión general https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/intel2_s.htm consultado el 28 de agosto de 2018
- BBVA, “Arbitraje comercial internacional”, consultado en: <https://www.bbva.com/es/el-arbitraje-internacional-caracteristicas-de-funcionamiento-y-ventajas/>, consultado el 4 de febrero de 2019
- Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, consultado en: https://www.oas.org/XXXIVGA/spanish/reference_docs/Convencion_Viena.pdf, el 5/06/2019
C.P.C., P.C.F.I. y Mtro. Roberto Colín, Importancia del cumplimiento de las reglas de origen en el TLCAN <http://www.expidetufactura.com.mx/blog/importancia-del-cumplimiento-las-reglas-origen-en-tlcan/> , consultado el 3 de abril de 2019
- Declaración Trilateral sobre la conclusión de la primera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-primera-ronda-de-negociaciones-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte>, consultado el 21 de agosto de 2018
- Declaración Trilateral sobre la conclusión de la primera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-cuarta-ronda-de-negociaciones-del-tlcan>, consultado el 18 de octubre de 2018
- Declaración Trilateral sobre la conclusión de la tercera ronda de negociaciones del TLCAN, consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion->

- [trilateral-sobre-la-conclusion-de-la-tercera-ronda-de-negociaciones-del-tlcan](#), consultado el 28 de septiembre de 2018
- Diario Oficial de la Federación el 07/01/1994, <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/50404/A22.pdf> , consultado el 08 de abril 2019
 - ecampus.wto.org. “Acuerdo General sobre Comercio de Servicios”. Consultado en: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_413/Module_968/ModuleDocuments/GATS_M4_R1_S.pdf, consultado el 17 de abril de 2018
 - Flores N. “Cláusula Rebus Sic Stantibus: ¿Una opción para el problema del agua en la frontera del norte?. Revista Anuario Mexicano de Derecho Internacional, Vol. 1, 2007, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-internacional/article/view/211/355> el día 29 de abril de 2019.
 - Fomento a la producción y las Exportaciones. “Fomento a las Exportaciones” <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones> consultado el 22 de agosto de 2019
 - Franco A, Robles F. Integración un marco teórico. Revista Uniandes. Consultado en: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint30.1995.01> consultado el 29 de abril de 2019
 - Informe de la Unidad de Prácticas Comerciales de la SE. Consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/23085/informe_upci_2012.pdf consultado el 17 de abril de 2018
 - Krishna, K., & Krueger, A. Implementing Free Trade Areas: Rules of Origin and Hidden Protection. NBER Working Paper Series (4983), consultado en: <https://www.nber.org/papers/w4983>, el 6/06/2019.
 - María Alejandra Rodríguez Cuenca. “Mediación en el comercio Internacional”. Consultado en: https://www.economista.es/castilla_y_leon/noticias/4957884/07/13/Mediacion-en-el-comercio-internacional.html, consultado el 4 de febrero de 2019
 - Méndez-Silva. Boletín Mexicano de Derecho comparado, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/719/979>, el 29 de abril de 2019
 - Méndez-Silva. Boletín Mexicano de Derecho comparado, consultado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/719/979>, consultado el 29 de abril de 2019
 - Navarro, V. Las reglas de origen para las mercancías y servicios de la CE, EE. UU. y el GATT. Madrid: Civitas, consultado en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5425978.pdf>, el 6/06/2019

- OMC. Cronología del litigio. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds381_s.htm, el 22/08/2019
- OMC. “Solución de controversias: Una contribución excepcional”. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm#top, consultado el 20 de marzo de 2018
- OMC. El acceso a los mercados” consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_s.htm#specifics,e consultado el 04 de mayo de 2018
- OMC, Curso E-Learning Technical Assistance program on the Multilateral Trading System https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1447/ModuleDocuments/NAMA-M2-R1-S.pdf, el 6/06/2019
- Palmeter. . Rules of Origin or Rules of Restriction? A Commentary on a new form of protectionism. Fordham Int’s L.J., consultado en: <https://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1168&context=ilj>, el 06/06/2019
- Roldan Catalina, Reglas de Origen, revista digital SOY CONTADOR , publicado el 28 de Agosto del 2018, [en línea] <https://www.soyconta.com/importancia-del-cumplimiento-de-las-reglas-de-origen/> consultado el 8 de abril de 2019
- Secretaría de Economía, flujograma procedimiento antidumping, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31681/flujograma_procedimiento_antidumping.pdf
- Secretaría de Economía, flujograma procedimiento anti subvención, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31682/flujograma_procedimiento_antisubvencion.pdf
- Secretaría de Economía, flujograma medidas de salvaguarda, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31680/flujograma_medidas_salvaguarda.pdf
- Secretaria de Economía, “Solución de controversias Estado-Estado” (Resumen del capítulo), consultado en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/394816/29-Solucion_de_controversias_Estado-Estado.pdf, consultado el día 4 de febrero de 2019
- Secretaria de Economía. “Concluye sexta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN”. Consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-sexta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>. Consultado el 9 de abril de 2018
- Secretaria de Economía. “Concluye sexta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN”. Consultado en: <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-septima-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>. Consultado el 9 de abril de 2018

- Economipedia, definición de Tratado Comercial <http://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html>, consultado el 30 de agosto de 2018
- WTO, Una contribución excepcional, consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm. Consultado el 11 de enero de 2018
- WTO. “Comercio sin discriminaciones”. Consultado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm, consultado el 17 de abril de 2018