

UDS

LIBRO

NOMBRE DE LA MATERIA: TRATADOS Y ACUERDOS
COMERCIALES.

LICENCIATURA EN DERECHO

CUATRIMESTRE: 9°

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tarde.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta

alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Nombre de la materia: tratados y acuerdos comerciales

Objetivo de la materia: Conocer sobre los Tratados y Acuerdos Comerciales que existen, toda vez que, traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto, ya que permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; para su mejor distribución.

UNIDAD I.- TLC ¿QUÉ SON Y EL PORQUE DE SU CREACIÓN?

I.1.- definición de los tratados, acuerdos y convenios.

I.2.- ¿por qué los gobiernos crean los tratados y convenios internacionales?

I.3.-tratados comerciales internacionales.

I.4.- ventajas y desventajas para los empresarios.

I.5.-ahorro cuantitativo en impuestos al comercio exterior y privilegios comerciales de los TLC.

I.6.- tratado de libre comercio con américa del norte.

I.6.1.- objetivos del TLCAN

I.6.2.- organismos supervisores

I.6.3.- las consecuencias del TLCAN

I.7.-tratado de libre comercio con la unión europea.

I.8.- tratado de libre comercio con la asociación europea de libre comercio.

I.8.1.- antecedentes de la AELC.

I.8.2.- alcance del tratado de la AELC.

- 1.8.3.- contenido del tratado de la AELC.
- 1.9.- comercio México- unión europea.
- 1.10.- composición del comercio México- unión europea.
- 1.11.- inversión de la unión europea en México.
- 1.12 .- ampliación de la unión europea.

UNIDAD II.- TRATADOS CON PAISES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA.

- 2.1.-tratado México- Colombia.
- 2.2.- tratado de libre comercio México-chile.
- 2.3.- tratado de libre comercio México-costa rica.
- 2.4.- tratado México -Bolivia.
- 2.5.- tratado de libre comercio México- nicaragua.
- 2.6.- tratado de libre comercio México- triángulo del norte.
- 2.7.- tratado de libre comercio México- Uruguay.
- 2.7.1.- aspectos particulares
- 2.8.- tratado de libre comercio México- panamá.
- 2.9.- tratado de libre comercio México- Israel
- 2.10.- acuerdo de integración México- Perú.
- 2.11.- MERCOSUR

UNIDAD III.- NEGOCIACIONES ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR (MERCADO COMÚN DEL SUR)

- 3.1.- tratado de asociación TRANS-PACIFICO (TPP).

- 3.2.- asociación latinoamericana de integración (ALADI).
- 3.3.- negociación de tratados y acuerdos internacionales.
- 3.4.-. nuevos procesos de negociación.
- 3.5.-alianza del pacifico
- 3.6.-acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRIS).
- 3.7.-. acuerdos plurilaterales.
- 3.8.-acuerdo sobre facilitación del comercio (AFC).
- 3.9.-acuerdo sobre comercio de servicios (TISA).
- 3.10.- reuniones de la declaración conjunta sobre comercio electrónico.
- 3.11.- tratados de libre comercio en proceso
- 3.12.- acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre los estados unidos mexicanos.
- 3.13.- relaciones bilaterales estratégicas.

UNIDAD IV.- DEFENSA DE LOS INTERESES ECONÓMICOS DE MÉXICO-

- 4.1.- convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre estados y nacionales de otros estados (CIADI).
- 4.2.- procedimientos inversionista- estado.
- 4.3.- procedimientos estado-estado.
- 4.4.- participación en organismos multilaterales
- 4.5.- organización mundial del comercio (OMC)
- 4.6.- foro de cooperación económica asia-pacífico (APEC).
- 4.7.- organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE).

4.8.- grupo de los 20.

4.9.- representación permanente de la secretaría de economía ante la unión europea en Bruselas, Bélgica.

4.10.- representación comercial de la secretaría de economía en la república popular china.

4.11.- representación permanente de la secretaría de economía ante la organización para la cooperación y el desarrollo económico (parís, Francia)

UNIDAD I.-

TLC ¿QUÉ SON Y EL PORQUE DE SU CREACIÓN?

I.1.- DEFINICIÓN DE LOS TRATADOS, ACUERDOS Y CONVENIOS.

Un Tratado Comercial es un acuerdo entre países para concederse determinados beneficios mercantiles de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera y Unión Económica.

Una Zona de Libre Comercio se establece mediante un tratado comercial entre varias naciones, en donde los países firmantes se comprometen a anular entre sí los aranceles a ciertos productos al cruzar sus fronteras. Es decir, entre los países firmantes del tratado, los precios de todos los productos comercializados entre ellos serán los mismos para todos los habitantes de la zona, de forma tal que un país no pueda aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forme parte de la zona de libre comercio.

Una Unión Aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona libre de comercio. En una Unión Aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un arancel externo común (AEC) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicara a estos bienes el mismo arancel.

La Unión Económica representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, creándose en un único banco central para todos ellos. La Unión Europea constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única: el euro.

A continuación, se presenta una breve definición de Tratados de acuerdo con el Derecho Internacional:

En la doctrina del derecho internacional se reserva el nombre de Tratados a aquellos acuerdos entre sujetos de Derecho Internacional (Estados, Organismos Internacionales o sujetos de otra naturaleza), en cuya conclusión participe el órgano provisto del poder de

concluir tratados (cuya determinación queda para el derecho interno del sujeto de que se trate), y están contenidos en un instrumento formal único.

Lo anterior significa que los tratados comerciales internacionales se celebran bajo el régimen del derecho internacional, y se llevan a cabo por la iniciativa del poder ejecutivo de nuestro país, así como también de los presidentes y Ministros de otros países. Posterior a la firma de un tratado comercial, todo quedará estipulado por escrito en el instrumento formal del mismo dentro del cual se analizan muchos temas de interés económico y comercial para todos los países involucrados.

Los tratados comerciales establecen un marco de certidumbre para los exportadores e importadores, a través de un conjunto de reglas claras y precisas en materia de comercio de bienes y servicios de inversión, que nos brindan un acceso seguro y preferencial a nuevos mercados.

Es decir, un tratado comercial proporciona a los exportadores e importadores de los países firmantes un marco de seguridad, con el apoyo de las reglas escritas en el instrumento del tratado. Asimismo, abre las fronteras de los países miembros y elimina barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, a los productos incluidos dentro del comercio local.

Un importador de bienes estará gozando del pago de menores tasas de impuestos a los productos importados, y quizá no pagará impuestos por la introducción de las mercancías provenientes de países miembros de los tratados comerciales.

En realizad un Tratado de Libre Comercio, significa una oportunidad para los ejecutores del comercio exterior en los países involucrados, ya que el mecanismo central de los Tratados Comerciales es la desgravación arancelaria, es decir, la disminución o desaparición de los impuestos l comercio exterior (importaciones y exportaciones).

Asimismo, facilita las operaciones de comercio exterior entre las partes involucradas, ya que se estipulan desgravaciones y cláusulas de nación más favorecidas para los países miembros del tratado.

1.2.- ¿POR QUÉ LOS GOBIERNOS CREAN LOS TRATADOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES?

Con la creación de convenios y tratados, los gobiernos de las naciones firmantes permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad y a mejores precios en sus países para incrementar la competitividad de los productos hechos en sus naciones.

Los gobiernos propician tener un acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo mediante la eliminación gradual de aranceles y simplificación de los tramites de Exportación e Importación de varios productos.

México es uno de los países con más tratados de libre comercio en el mundo; sin embargo, el gobierno nacional ha sido criticado severamente en nuestro país y en otras naciones, debido a que los resultados no han sido los más acertados.

Existe una ley sobre la celebración de tratados publicada en México en el Diario Oficial de la Federación el 02 de enero de 1992; ahí encontramos que un Tratado es: “El 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 sus compromisos”.

Pero, ¿es cierto que los resultados no han sido positivos? En 1985 contábamos con grandes barreras arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercancías, México basaba su crecimiento económico en un gran déficit público, con una amplia e indiscriminada intervención del gobierno en la economía, y en una fuerte protección de sus mercados internos.

Hoy nuestro país está comprometido con un presente y un futuro económico afianzado en el aprovechamiento de las oportunidades, derivadas de la globalización y de la apertura comercial, así como en la acción de un gobierno promotor de la economía y de la confianza en la capacidad emprendedora del sector privado.

Sin embargo, la simple firma de los Tratados y Acuerdos Comerciales no basta; hay que hacer extensiva la información contenida en los instrumentos de los tratados, toda vez que, la gente no conoce su información y sus beneficios que esta representa para los comerciantes a todos los niveles económicos.

Los micro y pequeños empresarios deben consultar y aplicar, cuando así convenga, los tratados comerciales, ya que esto representa ahorros sustanciales en sus operaciones de comercio exterior.

1.3.-TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

Aunque existen sectores que aprovechan más los tratados comerciales de México, los tratados consideran que los principales beneficiarios de las reglas ahí vertidas son:

Los mexicanos (sector empresarial, sector público, sector laboral, sector agropecuario, sector académico, exportadores e importadores).

1.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LOS EMPRESARIOS.

VENTAJAS

- Establecen un marco de seguridad para los exportadores e importadores, a través de un conjunto de reglas claras y precisas.
- Brindan un acceso seguro y preferencial a nuevos mercados.
- Proporcionan acceso preferencial a los mercados mas importantes del mundo mediante la eliminación gradual de aranceles.
- Simplifican los tramites de exportación e importación.
- Permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad y a mejores precios.

Todos los puntos anteriores sintetizan las ventajas que ofrecen los Tratados Comerciales, asimismo. Asimismo, los países firmantes confirman su compromiso de promover empleo y el crecimiento económico en la región mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas sin descuidar la protección del medio ambiente; y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los países miembros.

DESVENTAJAS

Las desventajas no se presentan por escrito en ninguno de los instrumentos de los tratados; desafortunadamente las desventajas se hacen presentes cuando los importadores, exportadores o usuarios desean utilizar el tratado y existe algún o algunos impedimentos que los imposibilita para hacerlo.

Críticos, empresarios y comunicólogos comentan que México no se encuentra en el mismo nivel económico que muchos de los países con los cuales ya ha firmado tratados comerciales, por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte existe una asimetría económica total con Estados Unidos y Canadá: el Producto Interno Bruto per cápita de un mexicano promedio es de 6,210.00 dólares americanos, de un norteamericano de 31,380 dólares y de un canadiense de 32,800 dólares.

Existen diferencias abismales en cuanto a cifras económicas; Producto Interno Bruto, Tasas de Inflación, Tasas de Desempleo, etc. Sin embargo, México se encuentra en el escaparate para muchas de las mayores economías del mundo, en cuanto a oportunidades de inversión y producción. Su posición geográfica privilegiada y su relación económica con las potencias mundiales lo hacen, aun a pesar de sus problemas económicos y de seguridad, un destino atractivo para las actividades comerciales internacionales.

Otra desventaja es la falta de información, con respecto a los tratados, en todos los sectores económicos de México.

Nuestros micros y pequeños productores no consultan, no conocen y no aprovechan las ventajas que les presentan los tratados comerciales.

A partir de las desgravaciones totales a productos, agropecuarios, agricultores, tanto de E.U. México y Canadá, por mencionar un ejemplo, tendrán la oportunidad de vender sus productos dentro del territorio del TLCAN sin el pago de impuestos; sin embargo, si los productos mexicanos no compiten porque les falta calidad o el cumplimiento de normas fitosanitarias, entonces se verán amenazados por los productos similares de los otros países firmantes.

Muchos de los productos podrán ser sustituidos o reemplazados por productos con mejores niveles de calidad y con bajos niveles de precios provenientes de otras Naciones. Por lo tanto, considero que la información, en cuanto a los contenidos de los tratados

comerciales y en cuanto a su difusión en todos los medios y en todos los foros que se requiera, es sumamente importante.

La difusión de los tratados comerciales no solo debe aparecer como una noticia mundial; los gobiernos deben trabajar para hacer extensiva esta información, para dar a conocer los índices y su contenido. Deben enseñar a los micro y pequeños empresarios a aprovechar estas ventajas cuantificables que se verán reflejadas en mayores niveles de utilidad para sus empresas.

Por lo tanto, las desventajas se pueden enumerar de la siguiente manera:

- Desconocimiento de la existencia del Tratado.
- Desinformación del contenido del Tratado.
- Desconocimiento de la mecánica de aplicación de los Tratados.
- Miedo a utilizar los Tratados Comerciales.

I.5.-AHORRO CUANTITATIVO EN IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR Y PRIVILEGIOS COMERCIALES DE LOS TLC.

En general, todos los Tratados de Libre Comercio eliminan progresivamente los aranceles sobre diversos bienes originarios de sus regiones y de las otras partes, de acuerdo con sus anexos y sus enmiendas; es decir, todos los Tratados de Libre Comercio incluyen cláusulas en donde especifican los bienes que se someterán a la reducción paulatina de impuestos (desgravación arancelaria) o en otro caso la desgravación inmediata.

Con respecto a Colombia, a partir del 10 de enero de 1995, aproximadamente, están libres de arancel 40% de las exportaciones mexicanas y 63% de las exportaciones colombianas.

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

La gran mayoría de Miembros de la OMC son parte de uno o más acuerdos comerciales regionales. El incremento en el número de acuerdos comerciales regionales ha continuado sin cesar desde principios de la década de los 90.

Una de las preguntas que se formula con mayor frecuencia es si esos grupos regionales ayudan al sistema multilateral de comercio de la OMC o lo obstaculizan; hay un comité que se encarga de observar su evolución.

Aunque parezca contradictorio, los acuerdos comerciales regionales pueden muchas veces servir realmente de apoyo multilateral de comercio de la OMC. Esos acuerdos permitieron que grupos de países negociaran normas y compromisos que iban más allá de lo que era posible multilateralmente en aquel entonces.

1.6.-. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE.

El TLCAN o Tratado de Libre comercio de América del Norte, firmado en 1992 por Canadá y Estados Unidos, es un gran acuerdo de libre comercio que, posteriormente, se amplió a México.

La implantación del TLCAN ha contribuido a reducir o eliminar numerosas barreras al comercio en Norteamérica. A diferencia de la Unión Europea, no es una institución con poder político, pero el tratado sí que es gestionado por un Secretariado que, entre otras cosas, tratará de solventar cualquier disputa comercial que se produzca entre los países miembros.

-OBJETIVOS DEL TLCAN

Como cualquier tratado comercial, el TLCAN busca impulsar el libre comercio en América del Norte, avanzando en la reducción y supresión de barreras comerciales como los aranceles. Ahora bien, la eliminación de los obstáculos al comercio no es su única finalidad. Así pues, las metas de este acuerdo comercial son las siguientes:

- Reducir o suprimir obstáculos al libre comercio, fomentando la circulación de bienes y servicios entre los estados firmantes.
- Impulsar una competencia justa, en la que se respeten las leyes de la competencia.
- Una decidida defensa de la propiedad intelectual.
- Contar con un mecanismo que permita dar respuesta a las posibles disputas que puedan tener lugar en materia comercial.

- Fomentar la cooperación entre los estados firmantes.
- Crear unas condiciones que estimulen la inversión.

- ORGANISMOS SUPERVISORES

A pesar de no ser una entidad supranacional, el TLCAN es un acuerdo que requiere una gestión y supervisión. Por ello, al calor de este acuerdo, surgieron una serie de organismos que se encargan de supervisar y gestionar el modo en que se aplica el Tratado.

De entre las diversas instituciones surgidas fruto del TLCAN, cabe destacar el papel del Secretariado del Tratado de Libre Comercio. Así, este organismo debe actuar de manera ecuaníme a la hora de resolver cualquier conflicto comercial que surja entre los estados firmantes. Este organismo no solo dará respuesta a las disputas que tengan lugar entre gobiernos, sino que deberá resolver los conflictos que puedan producirse entre empresas en el plano industrial.

Al abarcar a México, Canadá y Estados Unidos, la Secretaría del Tratado de Libre Comercio tiene sede en los tres países, quedando ubicada en las tres capitales: Ottawa, Washington y México D.F.

-LAS CONSECUENCIAS DEL TLCAN

Entre los efectos más destacados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se encuentra un considerable incremento del comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. De este modo, los tres países se han visto beneficiados por las ganancias del comercio. Y es que, la eliminación de los obstáculos al comercio ha permitido a canadienses, mexicanos y estadounidenses acceder a unos bienes a precios más bajos. Todo ello se ha plasmado en un aumento del bienestar de las clases trabajadoras en México que, con la disminución de precios, han podido adquirir una serie de bienes que antes solo estaban al alcance de a las clases medias.

También la industria mexicana del automóvil se ha visto considerablemente beneficiada por el aumento de sus exportaciones. De hecho, gracias al TLCAN, México se ha convertido en el primer exportador de automóviles de Estados Unidos.

No obstante, no todos los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han sido positivos. Así, en los distintos sectores económicos, encontramos quién gana y quién pierde. En este sentido, las empresas estadounidenses comenzaron a exportar productos agrícolas libres de aranceles a México al tiempo que el gobierno mexicano recortó los subsidios agrarios. Ante la incapacidad para competir con los productos estadounidenses, aumentó masivamente el desempleo en el sector agrícola mexicano.

Por otra parte, la Inversión Extranjera Directa (IED) en México por parte de Canadá y Estados Unidos ha aumentado considerablemente. Si bien esto es positivo para el crecimiento de la economía mexicana, también termina por convertirse en un arma de doble filo, pues cada vez, México muestra una mayor dependencia comercial de Estados Unidos.

En conclusión, el TLCAN ha ayudado a reducir o eliminar numerosas barreras al comercio, impulsando la inversión extranjera y dotando a México, Canadá y Estados Unidos de una herramienta para resolver posibles disputas en materia de comercio. Más aún, el libre comercio entre los tres países ha estimulado el crecimiento económico y ha mejorado la competitividad, pero aún quedan muchos desafíos pendientes.

El desempleo causado en el sector primario mexicano es uno de los principales problemas que afrontar, sin olvidar las tensiones comerciales que han tenido lugar con Donald Trump en la presidencia de los Estados Unidos. Y es que, el mandatario estadounidense, buscando unas condiciones más favorables para las empresas de su país, renegoció las relaciones comerciales con Canadá y México, poniendo fin al TLCAN y dando lugar al TMEC (Tratado entre Estados Unidos, México y Canadá). De este modo, el TMEC es un acuerdo mucho más estricto en cuestiones laborales y también en lo relativo a la industria del automóvil.

1.7.-TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA.

La Unión Europea (UE) está integrada actualmente por 27 países, llamados Estados miembros, y constituye el espacio económico más grande del mundo con una población de más de 503 millones, estimada a 2012, con elevados niveles de ingreso y consumo. La UE es un mercado de la mayor importancia para los productos hechos en México y fuente de insumos y tecnología para sus procesos productivos. El 8 de diciembre de 1997, México y la UE firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación,

una de las piezas fundamentales del marco jurídico que rige sus relaciones recíprocas en los ámbitos más diversos. A este instrumento también se le conoce como el “Acuerdo Global” por la amplia cobertura de sus tres ámbitos: político, asociación económica y cooperación. El Acuerdo Global fue el primero de carácter trasatlántico y sirvió de base para las negociaciones comerciales que la UE siguió con otros países latinoamericanos. Además, su cobertura es más completa que la de un tratado de libre comercio al incluir las vertientes de diálogo político y cooperación.

El Acuerdo Global, en lo que se refiere a la “asociación económica”, está integrado por dos instrumentos fundamentales, llamados “Decisiones Conjuntas”; una se refiere a la liberalización del comercio de bienes, en vigor a partir de 1 de julio de 2000 y, otra, a la liberalización del comercio de servicios y a las disciplinas en materia de movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual, vigentes a partir del 1 de marzo de 2001. Estas Decisiones Conjuntas, también conocidas como el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM), han sido modificadas en respuesta a las ampliaciones del número de Estados miembros de la UE, a modificaciones de procesos productivos y a actualizaciones de las clasificaciones arancelarias. Gracias al TLCUEM, el comercio recíproco sumó casi 57 mil millones de dólares (mmd) en 2011, lo que representó un crecimiento de 21 por ciento respecto del año previo; las exportaciones mexicanas aumentaron 32 por ciento y las importaciones originarias de la UE lo hicieron en 16 por ciento. A marzo de 2012, México se situó en el lugar 18° como país destino de las exportaciones de la UE y en el 22° como comprador de productos originarios de la UE.

En lo relativo a inversión, México tiene en vigor 15 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, conocidos como APPRIs, con 16 Estados miembros de la UE. La UE es para México la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) con un monto acumulado de 108,399 mmd, acumulados entre 1999 y marzo de 2012, los cuales representan 37 por ciento de la IED total recibida por México. Los principales Estados miembros de la UE que invierten en México, y concentran el 90.4 por ciento de la inversión directa de la UE, son: España (40.3 por ciento); Países Bajos (37.0 por ciento); Reino Unido (7.7 por ciento); y Alemania (5.3 por ciento). A marzo de 2012 se localizaban en México 13,189 empresas con inversión de la UE, cifra que representa el 25 por ciento del total de sociedades con IED en el país (52,614). México y la UE, con el fin de profundizar aún más sus relaciones económicas, persiguen la liberalización de su comercio de bienes y servicios,

así como la conformación futura de un marco único en materia de promoción y protección recíproca de las inversiones.

En cuanto a la cooperación económica, México y la UE han trabajado para profundizar sus relaciones en esa vertiente del Acuerdo Global. El acceso al mercado comunitario a partir del desmantelamiento arancelario previsto en el TLCUEM ha sido apoyado por esquemas de cooperación que promueven la facilitación comercial para que los operadores mexicanos, en particular las pequeñas y medianas empresas, puedan aprovecharlo. Con este fin, México y la UE instrumentaron dos programas de cooperación en materia económica: el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), cuya ejecución concluyó en 2009; y el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), cuyo cierre financiero se registró en diciembre de 2011. México y la UE comparten la voluntad política de seguir trabajando para fortalecer sus relaciones económicas, comerciales y empresariales. Cuentan con los instrumentos jurídicos necesarios, incluidos los esquemas de cooperación y, lo más importante, son socios estratégicos y comparten una visión de sus relaciones futuras.

1.8.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

ANTECEDENTES DE LA AELC

Colombia, conjuntamente con Perú, inició negociaciones en junio de 2007 encaminadas a firmar un tratado de libre comercio con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio - AELC EFTA por sus siglas en inglés: Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Estos países ocupan un lugar destacado en el intercambio comercial del mundo, tanto en bienes como en servicios, y constituyen uno de los mercados más grandes en materia de inversión. La negociación de acuerdos comerciales es una de las iniciativas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - MCIT para desarrollar la internacionalización de la economía; iniciativa, que busca diversificar mercados, tanto de destino de nuestras exportaciones, como de abastecimiento de materias primas, insumos y bienes de capital, y permitirá mejorar la competitividad de la oferta exportable. Para el período 2007-2009, la agenda del Gobierno incluyó principalmente la negociación de Acuerdos de Libre Comercio con Canadá, con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio – EFTA, y con la Unión Europea. Para el caso de EFTA esta meta se cumplió en el mes de noviembre de

2008 y se espera que con ello, Colombia logree acceso preferencial para más del 80% de sus exportaciones, en un mercado ampliado conformado por 45 países y estimado en mil millones de consumidores. Durante el desarrollo de la negociación, el Gobierno compartió información con el Congreso de la República, el sector privado y con representantes de la sociedad civil, para garantizar transparencia y participación de los colombianos en el desarrollo de la negociación y en la construcción de la estrategia de negociación. Ello permitió establecer una relación directa entre los negociadores de cada mesa y los particulares, para que las observaciones y comentarios presentados se tuvieran en cuenta para la definición de intereses, prioridades y la identificación de opciones de negociación. En este escenario se desarrollaron reuniones previas y posteriores a cada una de las rondas, se creó el “Cuarto de al lado” para entregar información permanente y actualizada acerca de la evolución de la negociación en cada uno de los temas a los particulares, se llevaron a cabo reuniones entre el Equipo Negociador y representantes del sector productivo, se entregó información a los miembros del Congreso de la República, se divulgó información en la página web del MCIT, entre los representantes sindicales, con grupos étnicos y a las entidades territoriales. Bajo este esquema se llevaron a cabo reuniones con las Organizaciones Indígenas Nacionales, ONIC, OPIAC, CIT y AICO, para discutir temas de interés para los indígenas, tales como medio ambiente, biodiversidad, conocimientos tradicionales y la protección de sus derechos constitucionales y legales. También, se adelantaron reuniones con delegados de la Comisión Consultiva de Alto Nivel de las Comunidades Negras, para informarles sobre el estado de las negociaciones, con especial énfasis en propiedad intelectual y servicios, materias que se relacionan con los grupos étnico.

ALCANCE DEL TRATADO DE LA AELC.

La importancia de este Tratado para Colombia se puede resumir en los siguientes puntos:

Ampliación de mercados: Para el gobierno colombiano es prioritario fortalecer el acceso de nuestras exportaciones con mayor valor agregado a mercados, como el de los países de la AELC, que se caracterizan por su alto poder adquisitivo.

Expansión y diversificación de inversiones: Es de gran interés para nuestro país potenciar la expansión y la diversificación de las inversiones de los países miembros de la AELC en Colombia.

Fortalecimiento y ampliación de lazos de integración con países de Europa: Colombia y los Estados miembros de la AELC comparten un decidido interés en fortalecer los lazos económicos, de inversión

y de cooperación. Este primer paso, permitirá que en el futuro se concreten iniciativas similares con otros países del continente europeo.

CONTENIDO DEL TRATADO DE LA AELC.

El Acuerdo con los Estados EFTA incluye un Acuerdo de libre comercio de aplicación multilateral con los cuatro países EFTA y tres Acuerdos complementarios bilaterales, negociados y firmados individualmente con Suiza, Noruega e Islandia. Este Tratado tiene entre sus objetivos crear un espacio comercial libre de restricciones y buscar el crecimiento y el desarrollo económico continuo e integral de los países signatarios. Del mismo modo el Acuerdo pretende estimular la protección del medio ambiente y los derechos de los trabajadores, y la superación de la pobreza. En este contexto, el Acuerdo con los Estados EFTA amplía el espectro de la integración de lo netamente económico a temas como el desarrollo sostenible y el bienestar colectivo de los ciudadanos de ambas naciones. También reconoce las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de los Estados EFTA y Colombia y la importancia de crear oportunidades para el desarrollo económico.

Así, el ALC no solamente contempla la liberalización del comercio de bienes, agrícolas e industriales, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, sino que también incluye compromisos sobre el comercio de servicios, tránsito de personas, telecomunicaciones, comercio electrónico, normalización técnica, medidas de inversiones, política de competencia, propiedad intelectual y cooperación para el fortalecimiento el ámbito del Acuerdo puede describirse así:

ACCESO DE MERCANCIA

- Agrícolas
- No agrícolas
- Reglas de origen

- Administración aduanera y facilitación de comercio

- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Medidas de defensa comercial

SERVICIOS DE INVERSIÓN

- Comercio de servicios
- Movimiento de personas naturales proveedoras de servicios
- Telecomunicaciones
- Servicios financieros
- Inversión
- Comercio electrónico

TEMAS TRANSVERSALES

- Propiedad intelectual
- Contratación pública
- Política de competencia
- Cooperación en materia de fortalecimiento de capacidades comerciales
- Solución de diferencias.

Además de los 13 capítulos que conforma el Acuerdo de Libre Comercio con los estados EFTA, se incluyen también 20 anexos, un intercambio de Cartas en materia de suministro de servicios de Administración de Fondos de Pensiones y un Memorando de Entendimiento en Servicios, y lo complementan los tres Acuerdos sobre Agricultura lateral con Suiza, Noruega e Islandia.

ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES AGRÍCOLAS:

En materia de acceso a los mercados de bienes agrícolas, el ALC con los Estados EFTA comprende dos grupos de bienes: Productos Agrícolas Básicos – PAB, y Productos Agrícolas Procesados - PAP. Esta división corresponde a la estructura arancelaria y tratamiento del ámbito agrícola que tienen los Estados EFTA con el mundo.

Los Productos Agrícolas Básicos - PAB, se incorporaron en los “Acuerdos sobre Agricultura complementarios - AAC” y reflejan diferentes concesiones, resultado de negociaciones bilaterales con cada Estado de la AELC. En materia de PAP, Colombia mantiene su Sistema de Franjas de Precios y AELC su Sistema de Compensación de Precios. En concesiones arancelarias, AELC otorgó a los productos Colombianos, un trato no menos favorable que el concedido a la Comunidad Europea el 1° de enero de 2008, principal socio comercial de EFTA en productos procesados. En general, se eliminaron los subsidios a las exportaciones y se mantuvo el mecanismo de franjas de precios, se establecieron reglas de origen y procedimientos aduaneros y una cláusula evolutiva para posteriores profundizaciones del Acuerdo. También, se obtuvo amplia asimetría en concesiones; mientras Colombia ofreció a los Estados AELC reducciones parciales y limitadas del arancel, o contingentes en productos sensibles, Colombia logró consolidar mayoritariamente el SGP en los AAC con Noruega y Suiza.

ACCEDO A MERCADOS BIENES NO AGRÍCOLAS:

Colombia obtuvo acceso libre de arancel para todas las mercancías del ámbito industrial, mantuvo el uso de regímenes especiales de importación y exportación y zonas Francas para obtener los beneficios del Acuerdo. El ALC ofrece para las importaciones de los Estados EFTA, plazos de desgravación que no sobrepasen los 10 años y permitan al aparato productivo colombiano adecuarse a las nuevas condiciones de competencia y se permite la importación de un ámbito reducido de bienes remanufacturados. También abre la posibilidad de exportar bienes de capital y metalmecánica remanufacturados en Colombia y se mantiene la política nacional de ingreso de bienes usados, desechos, desperdicios y vehículos fríos.

CONTRATACIÓN PÚBLICA: El capítulo de Contratación Pública buscan promover la participación de nuestras empresas en licitaciones internacionales, por lo que se suscribieron compromisos en materia de trato nacional y sobre requisitos, tales como, experiencia nacional, condiciones compensatorias, capacidad comercial o financiera en el

país, publicidad, uso de medios electrónicos, modalidades de contratación, y revisión de impugnaciones. En el caso colombiano, los beneficios de la ley 816 de 2003, la cual da a las ofertas de bienes y servicios nacionales un puntaje adicional en la calificación de las propuestas le será extendido a las ofertas de EFTA. En la práctica significará una ventaja con respecto a otros proveedores extranjeros con los que no se tiene trato nacional en materia de contratación pública.

POLÍTICA DE COMPETENCIA: En Política de Competencia se acordaron disposiciones para desestimular las empresas a incurrir en prácticas anticompetitivas que puedan menoscabar los beneficios del Tratado y deteriorar el acceso a los mercados. En especial se pactaron disciplinas relacionadas con cooperación en materia de competencia, entre las que se incluyen reglas sobre notificaciones, intercambio de información, asistencia técnica y consultas. **COOPERACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS:** En materia del Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, se logró vincular a EFTA y sus Estados miembros con la responsabilidad de apoyar a las instituciones públicas y privadas colombianas con asistencia técnica para la implementación del acuerdo y el aprovechamiento del mismo, por medio de la creación de un mecanismo de cooperación permanente y continuo durante la vigencia del acuerdo. En relación con el capítulo de Solución de Controversias, se negoció el ámbito de aplicación del mecanismo, las diferentes etapas del proceso, las reglas de funcionamiento de los paneles, la manera de elegir los panelistas, el contenido del informe final del panel, el procedimiento para suspender beneficios y mecanismos de revisión de cumplimiento. Otros Temas: En relación con las Reglas de Origen se establecieron criterios de calificación para garantizar que sólo las mercancías originarias de EFTA (bienes transformados y procesados en los países que suscriben este acuerdo) se beneficien del tratamiento arancelario preferencial. Normas de origen favorables a Colombia fueron pactadas en los sectores químico, textil confecciones, y calzado. En materia de Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio se acordaron disposiciones relacionadas con la implementación de procedimientos aduaneros simplificados, sistemas de administración de riesgos, sistematización de las aduanas y sus procedimientos y la expedición de resoluciones anticipadas. En Defensa Comercial se negociaron disciplinas, para la aplicación de medidas de salvaguardia bilateral y se mantienen los derechos y obligaciones de OMC para dumping y derechos compensatorios. En materia de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se trabajó en aras de la efectiva implementación del

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. En Comercio Electrónico se buscó facilitar el comercio electrónico, a través de la cooperación en la promoción del comercio electrónico entre las Partes. En Servicios Financieros se buscó establecer una apertura moderada y gradual del sector a una economía competitiva del primer mundo como la de los países EFTA. En el Capítulo de Inversión del ALC se acordaron los estándares internacionales para garantizar el establecimiento y acceso al mercado de los Estados EFTA, para las inversiones en los sectores diferentes de Servicios. En lo concerniente a Propiedad Intelectual se mantuvo el objetivo de asegurar protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual, manteniendo un balance entre los derechos de los titulares y los intereses del público en general, particularmente en materia de educación, investigación, salud pública y acceso a la información.

1.9.- COMERCIO MÉXICO- UNIÓN EUROPEA.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) es un acuerdo comercial multilateral entre México y la Unión Europea derivado del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros formalizado el 23 de marzo de 2000 en Lisboa y en vigor desde el 1 de julio de 2000 . Tiene como uno de sus principales objetivos la liberalización progresiva y recíproca de bienes industriales, agrícolas y servicios entre México y los Estados miembros de la Comunidad Europea.

El TLCUEM forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros firmado en la ciudad de Bruselas el 8 de diciembre de 1997. Dicho acuerdo contempla el fortalecimiento de las relaciones entre las partes firmantes en los ámbitos político, comercial y económico, así como una mayor cooperación en sectores como el industrial, de pequeñas y medianas empresas, aduanero, agropecuario, minero, energético, de transporte, turismo, científico y tecnológico, de formación y educación, cultural, de información y comunicación, protección de datos, entre otros .

Previo a este acuerdo, existieron iniciativas similares entre México y la Comunidad Económica Europea en 1975 y en 1991 con el llamado Acuerdo Marco de Cooperación. Estas generaron las bases para el inicio de las negociaciones del Acuerdo de 1997 que finalmente permitiría la creación de un Tratado de Libre Comercio.

Las negociaciones del TLCUEM se llevaron a cabo entre el 9 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999 en una serie de nueve reuniones técnicas que dieron como resultado las Decisiones del Consejo Conjunto 2/2000 y 2/2001, mismas que se consideran los textos legales del tratado. La decisión de 2000 se refiere a la liberalización de los bienes, mientras que la de 2001 concierne a la liberalización de servicios.

Desde su entrada en vigor, el TLCUEM ha permitido el crecimiento del comercio bilateral en un 243% con respecto a 2000.

Es el único tratado de libre comercio firmado por México con un socio comercial desarrollado en el que se hace mención explícita a las diferencias en el nivel de desarrollo de las economías y por tanto se le da un trato preferencial al país, cosa que no sucede en otros tratados como el NAFTA donde se trata como si tuvieran el mismo nivel de desarrollo a México, Estados Unidos y Canadá.

En cuanto a los resultados en la materia comercial, se destaca que el calendario de desgravación se ha cumplido exitosamente, se han reducido significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias, además de que el comercio en términos absolutos ha aumentado significativamente hasta situar a la Unión Europea como el tercer socio comercial de México solo por detrás de Estados Unidos y China.

1.10.- COMPOSICIÓN DEL COMERCIO MÉXICO- UNIÓN EUROPEA.

Su parte comercial abrirá aún más el mercado mexicano a los exportadores e inversores de la UE e incluirá nuevos ámbitos, como los servicios y los alimentos y bebidas.

El nuevo acuerdo global será la base de la futura relación de la UE con México. En él, ambas partes se comprometen también a:

- cooperar en cuestiones como el cambio climático y los derechos humanos;

- trabajar juntas en cuestiones como la lucha contra la pobreza o en la investigación sobre nuevos medicamentos.

Se agregaron nuevos capítulos al TLCUEM que abarcan temas de interés actual, entre los cuales destacan:

Capítulo pymes: Abarca la integración de las pequeñas y medianas empresas al comercio bilateral con la eliminación de obstáculos no arancelarios, requisitos más sencillos en materia de normas de origen y la convergencia entre normas de la UE y las mexicanas.

Capítulo anticorrupción: Se regularán los procesos para importación y exportación a fin de evitar que haya prácticas indebidas entre agentes y autoridades aduanales, así como entre actores privados.

Capítulo comercio digital: Se buscará regular las prácticas comerciales que tienen lugar en internet a fin de evitar fraudes, estafas, contrabando, sobrepagos o cualquier otra práctica de comercio deshonesto.

Comercio y desarrollo sustentable: Con la creación de este capítulo se promoverá el uso eficiente de los recursos, con énfasis en la protección a la biodiversidad.

1.11.- INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO.

La UE es la segunda fuente de inversión extranjera directa en México, únicamente superada por EE.UU. La inversión comunitaria acumulada de 1999 a junio 2008, alcanzó 67.7 mil millones de dólares, lo que representó 34.0% del total de IED captada por México en ese periodo.

La UE es el socio inversionista más dinámico de México. A partir de la entrada en vigor del TLCUEM, la participación del bloque europeo en la IED recibida por México se incrementó de 26% a 34.0%, restándole parte del mercado a la inversión estadounidense y a la japonesa.

Los Estados miembros de la UE que mayor inversión han destinado a México en el periodo 1999 – junio 2008 son: España; Países Bajos; Reino Unido y Alemania. En conjunto, representaron el 89.1% de la inversión comunitaria captada por México para ese periodo.

Los Estados miembros de la UE cuyos flujos de inversión mostraron mayor dinamismo en el periodo 1999-2007 son: Irlanda con 7,154.5 % de crecimiento, Luxemburgo con 3,445.6%, Austria con 2,900%, Francia con 766.6 % y Bélgica con 517.2%. Las empresas belgas con presencia en México se concentran en el sector químico y petroquímico.

Mientras que las empresas francesas reparten su participación en un número amplio de sectores, que van desde equipo de manufactura, alimentos y bebidas, financiero, petroquímico y farmacéutico. Por lo que respecta a Austria y Luxemburgo, el monto total invertido por estos Estados miembros es relativamente reducido.

En resumen, las estadísticas comerciales indican que el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE ha promovido el desarrollo de los flujos comerciales bilaterales. Tanto las exportaciones de México al bloque comunitario, como las compras mexicanas de productos comunitarios, han registrado significativas tasas de crecimiento en los primeros ocho años de vida del TLCUEM. La composición de las compras mexicanas de productos comunitarios indica que muchos de éstos son insumos, que son transformados en México, en muchos casos, para ser posteriormente reexportados. Como ilustran las estadísticas de inversión comunitaria en México, una parte de estos insumos son importados en México por empresas manufactureras comunitarias, para posteriormente ser procesados y comercializados en el mercado mexicano y en los internacionales. Este tipo de importaciones de productos comunitarios generan exportaciones mexicanas y, por ende, mayores empleos en México.

Por otro lado, la IED proveniente de la UE ha experimentado un crecimiento sostenido a partir de la entrada en vigor del TLCUEM. Lo anterior ilustra que la certidumbre que las disciplinas comerciales establecidas en el tratado ofrecen a los empresarios comunitarios, combinada con la ubicación geográfica estratégica de México, hacen de este país un sitio muy atractivo para hacer negocios. Sin duda es necesario consolidar el aprovechamiento del TLCUEM por parte del sector productivo mexicano, diversificando los mercados de destino y la gama de bienes y servicios exportados. También lo es incorporar más PYMES a las corrientes de comercio México - UE, a través de mayor inversión europea hacia sectores de mayor valor agregado, así como ampliar y reforzar los programas de cooperación económica México - UE.

1.12.- AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA.

Desde la perspectiva de México, la modernización del TLCUEM se adapta a las nuevas realidades del comercio y la cooperación internacional, promoviendo beneficios para ambas economías y asegurando el dinamismo de los flujos de comercio e inversión.

Ampliación

Se eliminaron aranceles para brindar un mayor acceso al intercambio de productos (especialmente de los sectores agroalimentario, agropecuario y pesquero), y se acordó la apertura de nuevas oportunidades en el comercio de servicios y compras públicas.

Ejemplos de productos mexicanos que podrán ser exportados sin requerir un impuesto arancelario son: plátano, miel, fresas, atún y jugo de naranja.

Por otro lado, y a través de la denominación de origen, será ilegal vender en México imitaciones de determinados productos alimenticios y bebidas europeos característicos, como el jamón de Parma, el Champagne francés o el güisqui irlandés.

La nueva versión del TLCUEM implementa mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados. Para ello, se homologarán las disposiciones en materia de inversión para evitar discriminar a prestadores de servicios.

Asimismo, se negociaron disposiciones para garantizar la protección del nombre de marcas mexicanas, así como de productos emblemáticos nacionales y del reconocimiento de las artesanías mexicanas tradicionales.

Nuestro país, por su parte, se comprometió a reforzar el cumplimiento a normas y reglas internacionales, así como la simplificación y aceleración de los trámites aduaneros a fin de facilitar a empresas de la UE la exportación de sus productos.

UNIDAD II

TRATADOS CON PAISES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA.

2.1.-TRATADO MÉXICO- COLOMBIA.

El Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995, mediante la Ley de la República de Colombia No. 172 de 1994.

Este Tratado se celebró con el carácter de Acuerdo de Complementación Económica (ACE) de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución No. 2 del Consejo de ministros de Relaciones Exteriores de las Partes signatarias. El Acuerdo se registró ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 33.

El Acuerdo entró en vigor a través de los siguientes instrumentos de cada Parte:

Colombia: Ley 172 del 20 de diciembre de 1994 y Decretos 2900 y 2901 del 31 de diciembre de 1994. México: Decreto de la Secretaría de Relaciones Exteriores del 31 de diciembre de 1994 Venezuela: Ley Aprobatoria del 29 de diciembre de 1994 - Gaceta Oficial N° 4.833 Extraordinaria.

El TLC-G3 incluyó una importante apertura de mercados para los bienes y servicios y estableció reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, contemplando un programa de desgravación para la mayoría del universo arancelario en un período de 10 años, quedando excluida la mayor parte del sector agropecuario. Actualmente, el 97% del universo arancelario se encuentra con 0% de arancel.

Venezuela presentó formalmente la denuncia al Acuerdo en mayo de 2006, la cual surtiría efecto a los 180 días de la notificación a las Partes y a la Secretaría General.

En agosto de 2009 y luego de dos años de negociaciones, Colombia y México finalizaron los trabajos de adecuación del TLC y suscribieron cinco decisiones contenidas en un protocolo modificadorio referidas al acceso a mercados, las adecuaciones a las reglas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado. Esta profundización del Acuerdo está vigente desde el 2 de agosto de 2011.

2.2.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-CHILE.

El Tratado de Libre Comercio suscrito por Chile y México el 17 de abril de 1998, ha generado una zona de libre comercio, en la cual el 99,7% de los envíos a México están totalmente desgravados.

Un dato que ilustra el nivel de importancia que ha adquirido México como socio comercial, lo constituye el hecho que de los US\$ 268,3 millones que alcanzaba el intercambio comercial en 1992, éste llegó el año 2008 a US\$ 3.972 millones. Sin embargo, debido a la crisis global, el año 2009 disminuyó a 2.646 millones de dólares y el 2010 volvió a repuntar a 3.900 millones de dólares.

Asimismo, es importante destacar que a partir del 2 de noviembre de 2008, entró en vigencia el capítulo de compras públicas del Tratado de Libre Comercio entre Chile y México, suscrito el 28 de agosto de 2007. Con ello, además de pasar a integrar el tratado propiamente tal, se abren enormes perspectivas de colaboración en un área de gran potencial.

Las negociaciones respecto del capítulo de las compras públicas, encuentran su fundamento en el artículo 20-08 (c) donde se estableció el compromiso de iniciarlas luego de un año de vigencia del Tratado de Libre Comercio, siendo el cumplimiento de este compromiso postergado en varias oportunidades. En enero de 2001 se iniciaron conversaciones preliminares para dar cumplimiento a lo estipulado y, luego de varias rondas de negociación, en marzo de 2007 se concluyó con la revisión legal y con el acuerdo sobre el texto del protocolo de incorporación de dicho capítulo al TLC. Con fecha 28 de agosto de 2007 se procedió a la firma de este acuerdo entre el Embajador de Chile en México y el Secretario de Economía mexicano.

Por muchos años, tanto el sector privado como público, han evaluado muy positivamente el TLC entre Chile y México. En efecto, este Acuerdo no sólo ha creado comercio, sino también una institucionalidad que ha permitido resolver los conflictos.

En este marco, el TLC crea una serie de instituciones responsables de implementar los distintos capítulos y disciplinas del Acuerdo. La Comisión de Libre Comercio (CLC), es la máxima instancia bilateral encargada de administrar el TLC. Las demás instituciones, dependientes de la CLC son: el comité de comercio de bienes, el comité de medidas

sanitarias y fitosanitarias (ambos con sus respectivos subcomités), el comité de medidas relativas a la normalización, el comité de inversión y comercio transfronterizo de servicios, el comité de transporte aéreo, el comité de entrada temporal, el comité de comercio y competencia y el comité consultivo de controversias comerciales privadas.

Gracias a esto, la institucionalidad del TLC ha funcionado fluidamente lo cual ha permitido canalizar los temas bilaterales en forma eficiente y seguir perfeccionando y profundizando la relación entre estos países.

2.3.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.

El Tratado de Libre comercio entre México y Costa Rica fue firmado en 1994 y entro en vigor el 1ro de Enero de 1995. Éste fue el primer tratado de Libre Comercio entre México y un país Centroamericano y a su vez el 1er tratado de libre comercio que firmó Costa Rica.

El tratado México–Costa Rica fue el primero que se firmó después del TLCAN, por lo que está basado en los principales enunciados y cláusulas de dicho acuerdo. Algunas de las similitudes pueden encontrarse en el formato de las reglas de origen, propiedad intelectual, inversiones, administración y solución de disputas entre otras.

El Tratado de Libre Comercio México – Costa Rica se firmó con el objetivo de crear una Zona de Libre Comercio impulsando el proceso de integración regional y continental entre estos dos países de Latino América.

Con este acuerdo se eliminaron todos los aranceles para las exportaciones mexicanas no agrícolas hacia Costa Rica; además, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación comercial.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios.

- Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

Para el establecimiento de esta zona de libre comercio, en el tratado México – Costa Rica se determinó que tendría que estar en conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT, en el que se abordan temas como la aplicación territorial, el tráfico fronterizo, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio.

Ambos países confirman los derechos y obligaciones vigentes conforme al GATT así como otros acuerdos y tratados de los que sean parte. Sin embargo, en el tratado se estipula que, si llegara a ocurrir un caso de incompatibilidad entre el tratado y otros acuerdos, las disposiciones del TLC prevalecerán ante esta incompatibilidad.

Cada país es responsable de asegurarse del cumplimiento de las disposiciones del tratado en el ámbito federal, estatal y municipal, excepto cuanto este tratado disponga otra cosa.

Las Partes reafirman sus derechos y obligaciones relacionados con medidas de normalización emanados del GATT y de todos los demás tratados y leyes internacionales relativos a la seguridad, protección de la vida humana, animal y vegetal, la protección a su medio ambiente y de prácticas que eviten inducir a error a los consumidores, de los cuales las dos Partes sean parte.

Ambas Partes acuerdan en la armonización de acuerdo con las disposiciones de la Organización de Código de Barreras Técnicas del GATT y las guías de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

El TLC México – Costa Rica tiene como principal característica, el formar una zona de libre comercio, el cual tiene como objetivo establecer lineamientos para estimular las economías

de ambas partes, eliminando barreras de comercio, promover la competencia leal, proteger la propiedad intelectual, etc.

El tratado también tiene como característica, definir los ámbitos de aplicación del comercio de bienes entre las Partes, establecer las desgravaciones arancelarias, devolución de aranceles aduaneros y sus restricciones, los tipos de importación establecidos, medidas no arancelarias, las restricciones de importación y exportación y mercado de país de origen.

Una característica más del tratado de libre comercio México – Costa Rica es que marcar las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias en el sector agropecuario, los subsidios en la exportación, así como las medidas de normalización y comercialización de este sector. También se hace énfasis en las reglas de origen, la aplicación y determinación de los bienes originarios.

Además de lo mencionado anteriormente el tratado marca la estructuración de los procedimientos aduaneros, las obligaciones de importaciones y exportaciones, procedimientos para verificar el origen, disposiciones en materia de cuotas compensatorias y contiene una parte específica sobre los principios sobre el comercio de servicios, su aplicación y sus restricciones, así como los principios respecto a la entrada temporal de personas de negocios.

Por último, otras de las características del tratado, especifica las barreras técnicas al comercio, las obligaciones y derechos básicos. También se incluye una parte sobre las compras del sector público.

2.4.- TRATADO MÉXICO-BOLIVIA.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Objetivo General

Establecer una Zona de Libre Comercio con reglas claras y transparentes en beneficio mutuo en materia de comercio e inversión.

Objetivos Específicos

- Estimular la expansión y diversificación comercial.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.
- Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación a nivel bilateral, regional y multilateral, ampliando y mejorando los beneficios del tratado.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y solución de controversias.

Productos industriales mexicanos que se exportan a Bolivia:

- Tractocamiones
- Autobuses
- Camiones
- Autopartes
- Electrodomésticos
- equipo de cómputo
- televisores
- productos fotográficos
- Acero
- petroquímicos
- fibras sintéticas.

Por otro lado, algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedaron libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, papaya, manzana y durazno, entre otros.

La Comisión Administradora del Tratado ha celebrado tres reuniones: la primera en la Ciudad de México, en noviembre de 1995, la segunda en La Paz, en mayo de 1997, y la tercera en la Ciudad de México, en diciembre de 1998.

En la segunda reunión, Bolivia planteó la conveniencia de acelerar el período de desgravación arancelaria. Al respecto, a partir del 1° de marzo de 1998 entró en vigor el arancel cero en el comercio entre ambos países para diversos productos de interés de México, tales como productos químicos, manufacturas de plástico, productos textiles y sellos galvanizados

El comercio bilateral ha aumentado 35 por ciento en sus primeros ocho años de operación según el Banco de México. En el 2002, el intercambio comercial alcanzó 44 millones de dólares, 14 por ciento superior al comparado con el 2001. Esta cifra es modesta, pero representa una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

2.5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- NICARAGUA.

El Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México, (primero suscrito con terceros países fuera del contexto de la integración centroamericana), entró en vigor el 1° de julio del año 1998. Es un Tratado bilateral, de tercera generación; incluye comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras de gobierno, solución de controversias, entre otras disciplinas. La suscripción del TLC con México, es parte del modelo de desarrollo económico de promoción de exportaciones y apertura comercial bilateral, adoptado por el gobierno de Nicaragua desde 1990. La premisa básica es impulsar un proceso gradual de apertura comercial que permita acceder al mercado mexicano en condiciones preferenciales recíprocas y bajo tratamientos asimétricos a favor de Nicaragua.

Los objetivos de este tratado son:

- Incrementar las exportaciones con destino a México, tomando como premisa fundamental la apertura inmediata bajo condiciones preferenciales, de un mercado de 95 millones de habitantes y alta propensión importadora. - Incentivar la atracción de inversión nacional, mexicana y de terceros países dadas las ventajas de un mercado preferencial para exportar y las ventajas comparativas en dotación de recursos que presenta Nicaragua. Este incremento de la inversión facilitaría la diversificación de las exportaciones nicaragüenses con destino a México.
- Fomentar la competitividad mediante la adquisición de maquinaria de punta y la realización de alianzas estratégicas entre empresarios nacionales, mexicanos y de terceros países.
- Reducir el impacto fiscal mediante una desgravación gradual y asimétrica de las tarifas arancelarias. A través del aumento esperado de las inversiones y exportaciones; compensar la pérdida de ingresos fiscales que provocará la eliminación gradual de aranceles a la importación.
- Proteger a las industrias nacionales mediante una desgravación arancelaria a largo plazo (10 y quince años) y garantizar la exclusión de aquellos sectores productivos de mayor sensibilidad. - Atraer mayor financiamiento, proveniente del fortalecimiento de la cooperación y asistencia técnica mexicana.
- Garantizar mecanismos eficientes de administración y/o aplicación de los acuerdos contenidos en el TLC, que permita potenciar sus beneficios a favor de Nicaragua.

2.6.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- TRIÁNGULO DEL NORTE.

El Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo Norte de Centroamérica) fue firmado en Medellín el 9 de agosto de 2007 y entró en vigor con Guatemala el 12 de noviembre de 2009, con el Salvador el 2 de febrero de 2010 y con Honduras el 27 de marzo de 2010.

El tratado tiene tres objetivos, básicos: a) la expansión y diversificación del comercio; b) el fomento de la inversión extranjera directa, y c) la eliminación de barreras a la libre circulación de bienes y servicios y al movimiento de capitales y personas de negocios. Para cumplir dichos objetivos, el tratado especifica que cada parte otorgará trato nacional a los

bienes de la otra (artículo III del GATT). También establece que se podrán mantener prohibiciones, restricciones y aranceles sobre la importación de bienes excluidos del tratado según la normativa de la OMC y que ninguna parte podrá aumentar los aranceles o adoptar nuevos gravámenes sobre bienes incluidos originalmente en el programa de desgravación arancelaria. En la misma tónica, se afirma que ninguna parte podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de cualquier bien de otra parte. Las prohibiciones o restricciones incluyen, entre otras: a) restricciones cuantitativas; b) precios o valores mínimos; c) limitaciones voluntarias a la exportación, y d) otorgamiento de licencias de importación con la condición de que el importador adquiera producción nacional o tenga que exportar, o con la condición de que el bien importado incluya cierto porcentaje de contenido de la parte importadora.

Como cualquier otro tratado comercial, el tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte contempla excepciones al libre comercio. La llamada lista negativa de productos es mayor para los rubros agrícolas que para los industriales. En el caso agrícola ésta comprende el 16% y el 15% de los productos incluidos en el tratado para los países del Triángulo del Norte y México, respectivamente. En el caso de los sectores industriales, El Salvador y Guatemala han excluido entre 1% y 2% de los productos de la negociación. Para Honduras, en cambio, el porcentaje de los productos industriales excluidos alcanza el 19% de los productos totales. Para México la participación de los productos industriales excluidos en el total representa cerca del 1% con origen en Guatemala y El Salvador y 13% con origen en Honduras. En el caso de El Salvador los productos incluyen lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, cerdos, carne y despojos de cerdo, cadena avícola, limones, naranjas, mayonesa, extracto de café, café, alcohol etílico y hortalizas seleccionadas. Los productos industriales incluyeron el cemento y los vehículos automotores.

Para Honduras, la lista negativa de productos agrícolas comprende los avícolas, carne de porcino, lácteos, café, banano, tomate, frijoles, maíz y derivados, harina de trigo, azúcar, mayonesa, helados, arroz, atún, cigarrillos y alcohol etílico (incisos 22071010, 22071090 y 22072000). Los productos industriales excluidos son el combustible y los lubricantes, el cemento y la madera en bruto y maderas tropicales, los textiles y la confección y los vehículos. En el caso de Guatemala, los rubros que forman la lista negativa de productos industriales son esencialmente los vehículos. Por último, para México los productos excluidos son los animales vivos, carnes y despojos comestibles, productos lácteos, algunas

legumbres, café, cereales, azúcares, cemento, aceites y grasas, leña, seda y lana, tejidos, y vehículos. La lista negativa no es la misma para todos los países. Así, el alcohol etílico está excluido de la negociación con El Salvador pero no con Guatemala. En el caso de este último, la lista incluye 242 productos, mientras que para El Salvador y Honduras comprende 236 y 104, respectivamente.

2.7.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- URUGUAY.

A través de la Ley 17.766 se aprobó entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay el Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay.

El TLC incluye normas para el intercambio agropecuario, de productos pesqueros, del sector industrial, de servicios y telecomunicaciones, impone normas de propiedad intelectual, de inversiones, de solución de controversias y sobre políticas de competencia, reglas de origen, procedimientos aduaneros, mecanismos de certificación, normas técnicas, reglamenta medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias y prácticas desleales.

Como resultado de los contactos al más alto nivel político entre ambos países, en julio de 2002 se estableció un proceso de negociación para concertar un tratado de libre comercio entre México y Uruguay, a partir de las preferencias y demás condiciones pactadas en el ACE 5. Lo anterior permitió que los presidentes de ambos países suscribieran el Tratado el 15 de noviembre de 2003, en oportunidad de la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Aspectos Particulares

Acceso a Mercados

El enfoque de la relación bilateral antes citado, corresponde señalar las posibilidades de intercambio entre empresas y provisión de insumos, que permitirán incrementar la competitividad de ambas economías.

Normas y disciplinas comerciales

En consonancia con lo anterior, se establece una pormenorizada regulación sobre salvaguardias y prácticas desleales de comercio, así como sobre políticas de competencia, tendientes en su conjunto a garantizar condiciones adecuadas para el comercio bilateral.

Régimen de Origen

Se profundizan significativamente las disposiciones vigentes hasta el momento, definiendo con toda claridad las condiciones requeridas para ser considerados como provenientes de las Partes, en el conjunto de bienes comerciables.

Medidas sanitarias, fitosanitarias y normas técnicas vinculadas al comercio

Estos capítulos establecen mecanismos para la cooperación entre las Partes y la facilitación del comercio en estas áreas, así como para evitar que las reglamentaciones correspondientes puedan constituirse en obstáculos al intercambio bilateral.

Inversiones

Las disposiciones del Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones actualmente vigente se mejoran y actualizan, en función del desarrollo esperado en las relaciones económicas bilaterales. Un detallado articulado establece un sistema que estimula, favorece y torna más atractiva la radicación de capitales, centrada en particular en aquellas empresas generadoras de bienes y servicios.

Propiedad Intelectual

Este Tratado con México configura el primer acuerdo comercial negociado por Uruguay donde se incluye un capítulo específico sobre propiedad intelectual, y que incursiona en materias complejas (propiedad industrial, derechos de autor, etc.) pero de creciente importancia en el comercio internacional.

Solución de Controversias

Se establece un régimen actualizado y funcional para resolver las diferencias que eventualmente se planteen entre las Partes sobre la aplicación del Tratado, coherente tanto con las últimas tendencias jurídicas a nivel internacional, como con la experiencia recogida por ambos países en la materia y el alcance e importancia del Tratado en sí.

Administración del Tratado

Se crea una Comisión Administradora encargada entre otras funciones de velar por el correcto cumplimiento del mismo, así como su eventual perfeccionamiento y su adecuada

aplicación. En diversos capítulos, además, se establecen comités específicos por materia tendientes a facilitar el desarrollo en la práctica de dicho instrumento internacional.

2.8.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- PANAMÁ.

El 3 de abril de 2014, México y Panamá firmaron un tratado de libre comercio con los siguientes objetivos:

- Fortalecer la integración de la economía regional
- Mejorar la relación comercial entre ambos países
- Promover a Panamá como centro logístico
- Establecer preferencias arancelarias y eliminar las barreras no arancelarias para el comercio de mercancías
- Crear un mercado más seguro para la producción de bienes y servicios
- Protección a inversiones e inversionistas
- Garantizar la protección de la propiedad intelectual

Asimismo, grandes empresas mexicanas ubicadas en Panamá, como Cementos de México (Cemex), Banco Azteca, Proyectos y Construcciones, Coca-Cola /FEMSA, Claro, Cinépolis y Grupo Bimbo ya se están beneficiando de este acuerdo de libre comercio.

México exporta desde Panamá múltiples productos, que incluyen:

- Combustibles minerales, aceites y productos de destilación (US \$ 353,75 millones)
- Vehículos que no sean ferrocarriles y tranvías (US \$ 136,84 millones)
- Equipos electrónicos (US \$ 127.27 millones)
- Productos farmacéuticos (US \$ 125,79 millones).

2.9.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- ISRAEL

El 10 de abril de 2000 se firmó en la ciudad de México el Tratado de Libre Comercio con Israel, nación que ocupa el primer lugar como inversionista del Medio Oriente en nuestro país, concentrándose principalmente en el sector comercial, seguido de la industria manufacturera y el sector de servicios. Dicho país representa un mercado potencial importante para México; asimismo, cuenta con acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá.

Algunos de los productos de exportación son: miel, sorgo, ajo, ajonjolí, frutas en almíbar, jugos, limón y naranja, aceites esenciales de frutas, café, pimienta, bebidas alcohólicas, confitería, atún enlatado y camarón congelado, objetos de vidrio para mesa, estatuillas, objetos de cerámica, joyería de plata, motores de émbolo, diesel o semidiesel, calzado de cuero con suela de cuero o plástico, botas de cuero con suela de plástico, extractos, curtientes vegetales, cueros y pieles depiladas, manufactura de aluminio, artículos de grifería y convertidores estáticos, muebles rústicos, placas y tiras de plástico, ácido fluorhídrico, antibióticos, cosméticos y detergentes en tableta, terciopelo y felpa por trama, trajes de algodón y ropa interior para dama.

Objetivo General

Establecer una Zona de Libre Comercio para intensificar el comercio y la economía por medio de la liberalización de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los países signatarios.

Objetivos Específicos

Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.

Promover condiciones de competencia leal en la Zona de Libre Comercio.

Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión.

Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.

Establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

Cabe mencionar que este tratado no ha sido aprovechado, el intercambio comercial no llega siquiera al uno por ciento del comercio total de México.

Con excepción de casos muy exitosos de exportación como La Costeña, Herdez, Grupo Modelo, Chrysler, Pemex Exploración y Producción, entre una veintena de compañías, sólo el Grupo Pulsar se aventuró a invertir directamente en Israel, con producción de semillas mejoradas.

Por ejemplo, México triangula exportaciones de su cerveza Corona vía Bruselas, con la oficina de representación que tiene el Grupo Modelo y vende directamente Neón, de Chrysler, y Beetle de Volkswagen, ya que son automóviles no producidos en Estados Unidos o Europa.

Salvo esos casos de éxito, la presencia de pequeñas y medianas empresas nacionales en el mercado israelí es prácticamente nula, con todo y la necesidad que hay entre los consumidores de ese país de productos alimenticios del campo y procesados, textiles, calzado, automotriz, muebles y artesanías, entre más de un centenar de artículos manufacturados

2.10.- ACUERDO DE INTEGRACIÓN MÉXICO- PERÚ.

El Acuerdo de Integración Comercial Perú – México se firmó en Lima el 6 de abril de 2011, entró en vigencia el 1 de febrero de 2012 y reemplaza al Acuerdo de Complementación Económica N° 8 suscrito en 1995.

Los compromisos comprendidos en este Acuerdo son:

- Comercio de bienes: aranceles, reglas de origen, procedimientos aduaneros, reconocimiento mutuo de denominaciones de origen, salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y prácticas desleales.
- Comercio de servicios: transfronterizos, financieros, entrada temporal de personas y, reconocimiento mutuo de certificados de estudios.
- Inversión: incluye garantías a los inversionistas y acceso a un mecanismo de arbitraje internacional.

Destacan los beneficios en materia de acceso a mercado. El AIC en cuestión brinda preferencias arancelarias para más de 12 000 productos. En la siguiente tabla se muestra el tratamiento arancelario otorgado por México a los productos peruanos.

2.11.- MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional instituido inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela* y Bolivia, ésta última en proceso de adhesión.

Sus idiomas oficiales de trabajo son el español y el portugués. La versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión. A partir del 2006, por medio de la Decisión CMC N° 35/06, se incorporó al guaraní como uno de los idiomas del Bloque.

El MERCOSUR es un proceso abierto y dinámico. Desde su creación tuvo como objetivo principal propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional.

Como resultado ha establecido múltiples acuerdos con países o grupos de países, otorgándoles, en algunos casos, carácter de Estados Asociados es la situación de los países sudamericanos—. Estos participan en actividades y reuniones del bloque y cuentan con preferencias comerciales con los Estados Partes. El MERCOSUR también ha firmado acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes.

Desde sus inicios el MERCOSUR ha promovido como pilares fundamentales de la integración los principios de Democracia y de Desarrollo Económico, impulsando una integración con rostro humano. En línea con estos principios, se han sumado diferentes acuerdos en materia migratoria, laboral, cultural, social, entre tantos otros a destacar, los que resultan de suma importancia para sus habitantes.

Estos acuerdos significaron la incorporación de las dimensiones Ciudadana, Social y de Integración Productiva, entre otras, para las cuales, por un lado, fue necesario adaptar y ampliar la institucionalidad del bloque en toda la región atendiendo nuevas demandas y

profundizando la participación efectiva de la ciudadanía por diferentes medios; y por otro, debió dotarse de mecanismos de financiamiento solidarios propios, como es el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), entre otros fondo.

UNIDAD III

NEGOCIACIONES ENTRE MÉXICO Y MERCOSUR (MERCADO COMÚN DEL SUR)

Con el propósito de facilitar las negociaciones entre México y los países miembros de Mercosur, en julio de 2002 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica 54, que establece el compromiso de lograr, mediante negociaciones periódicas, una zona de libre comercio entre México y Mercosur.

El Acuerdo comprende los celebrados o que se celebren entre México y ese bloque, así como los de carácter bilateral entre México y cada uno de los países miembros; por tanto, mantiene los avances logrados en los Acuerdos suscritos por México con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, así como el Acuerdo entre México y el Mercosur para el sector automotor y posibilita la conducción de negociaciones futuras, a fin de ampliar y profundizar los acuerdos, de conformidad con los intereses de cada uno de los países participantes, sin cerrar la posibilidad de efectuar negociaciones del bloque con México.

Con base en este Acuerdo, México y Uruguay suscribieron un TLC y están en proceso las negociaciones para la ampliación de los Acuerdos de Complementación Económica 6, con Argentina y 53, con Brasil.

Asimismo se concertó el Acuerdo de Complementación Económica 55 sobre el Sector Automotor entre México y los países miembros de Mercosur, en el que se negociaron cupos anuales bilaterales para la importación, libre de aranceles, de automóviles entre México y Argentina, Brasil y Uruguay. Este Acuerdo prevé el libre comercio de automóviles, a partir de 2006.

Negociación del TLC con Uruguay

Como resultado de los contactos al más alto nivel político entre ambos países, en julio de 2002 se estableció un proceso de negociación para concertar un tratado de libre comercio entre México y Uruguay, a partir de las preferencias y demás condiciones pactadas en el ACE 5. Lo anterior permitió que los presidentes de ambos países suscribieran el Tratado el 15 de noviembre de 2003, en oportunidad de la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Los Cuerpos Legislativos de ambos países han aprobado el TLC y se han realizado todas las demás acciones necesarias para publicarse el 14 de julio de 2004 en el Diario Oficial de la Federación, entrando en vigor a partir del 15 de julio de 2004; con ello, el ACE 5 queda sin efecto.

Ampliación del ACE 6 con Argentina

Para la ampliación de este Acuerdo, Argentina presentó una propuesta de negociación que se sometió a consulta del sector empresarial mexicano, por conducto de COECE.

Como resultado de esa consulta se elaboró una lista de productos de interés de México, que se ha puesto a consideración de las correspondientes autoridades argentinas, lo cual permitirá programar el inicio de negociaciones para la ampliación del ACE 6.

Ampliación del ACE 53 con Brasil

Considerando que el ACE 53 comprende un limitado número de productos y atendiendo las manifestaciones de interés de nuestro sector empresarial, se convino con Brasil iniciar los procedimientos internos de consulta, para recabar la opinión de los respectivos sectores empresariales, sobre una ampliación del Acuerdo.

3.1.- TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANS-PACIFICO (TPP).

El proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) tiene por objeto la creación de una plataforma para una potencial integración económica en la región del Asia-Pacífico. Los países participantes en las negociaciones del TPP se proponen diseñar un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sienta las bases para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros, y que a su vez se convierta en el fundamento para un futuro Acuerdo de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés).

El proceso de negociación del TPP es una iniciativa desarrollada por los países miembros que actualmente forman parte del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, a saber: Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur. Este tratado, también conocido como P4, fue suscrito en el año 2005 y está en vigencia desde el 2006.

El P4 es un acuerdo abierto que contempla la posibilidad de adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región. En particular, el artículo 20.6 del Acuerdo establece que otras economías del APEC u otros Estados pueden adherirse al Acuerdo en los términos que acuerden las partes. En este sentido, el 04 de febrero de 2008, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) anunció que los Estados Unidos participarían en las negociaciones sobre inversión y servicios financieros programadas en marzo siguiente entre Singapur, Chile, Nueva Zelanda y Brunei.

El 22 de setiembre de 2008, los países del P4 y los Estados Unidos anunciaron el lanzamiento de negociaciones para la participación de este último, en el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

Posteriormente, Australia, Perú y Viet Nam formalizaron su interés de adherirse a las negociaciones del acuerdo comprehensivo, es decir, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), durante la Cumbre de Lideres del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) de noviembre de 2008 en Lima, Perú.

Aproximadamente un año más tarde, el 14 de noviembre de 2009, el presidente de los Estados Unidos de América anunció que colaboraría con el grupo inicial de los siete países del TPP, con el fin de formar un acuerdo regional de “membresía amplia y los más altos estándares que representa la eficacia de un acuerdo del siglo XXI”.

La primera ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) se realizó entre Chile, Brunei, Nueva Zelanda y Singapur, conjuntamente con Estados Unidos, Perú, Australia y Viet Nam, del 15 al 19 de marzo de 2010, en Melbourne, Australia.

La segunda ronda de negociaciones se llevó a cabo en San Francisco, Estados Unidos el 14 de junio de 2010. Adicionalmente, se realizó una minironda de negociaciones en Lima, Perú, entre el 20 y el 21 de agosto.

Los países que integran el proceso del TPP se dieron cita en Brunei, Darussalam, del 04 al 10 de octubre de 2010 para celebrar la tercera ronda de negociaciones del TPP. Un total de 24 grupos negociadores se reunieron para abordar un amplio rango de temas comprendidos en el acuerdo. En esta misma ocasión, Malasia presentó formalmente su solicitud de integrarse a las negociaciones en curso. Los ocho países participantes en el proceso aceptaron por unanimidad el ingreso de Malasia el 5 de octubre, permitiendo de este modo su participación efectiva como noveno miembro del proceso de negociaciones del TPP. La cuarta ronda de negociaciones se realizó del 6 al 10 de diciembre de 2010, en Auckland, Nueva Zelanda. La quinta ronda tuvo lugar en Santiago de Chile del 14 al 18 de febrero de 2011. La sexta ronda se realizó en Singapur del 28 de marzo al 1° de abril. La séptima ronda se realizó en Ho Chi Minh, Viet Nam, del 20 al 24 de junio de 2011 y la octava ronda de negociaciones en Chicago, Estados Unidos, del 09 al 15 de setiembre de 2011. La novena ronda de negociaciones comenzó en Lima, Perú, el 20 de octubre de 2011.

El 12 de noviembre de 2011, en Honolulu, Estados Unidos, durante la Reunión Ministerial del Foro 2011 de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), los países miembros del TPP anunciaron la culminación de los lineamientos generales del acuerdo. Canadá, Japón y México manifestaron su interés de participar en el TPP. En dicha reunión los líderes instruyeron a sus equipos negociadores a reunirse a principios de diciembre de 2011 para continuar su trabajo, planificar rondas de negociaciones adicionales en 2012 y continuar las discusiones con los países que manifestaron su interés en unirse al TPP para facilitar su futura participación en las negociaciones.

El 11 de noviembre de 2011, Japón anunció que comenzaría a consultar con los nueve países involucrados en el TPP para explorar la posibilidad de unirse a las negociaciones. México también manifestó su interés en participar en el proceso de negociación del TPP. El 13 de noviembre de 2011, Canadá expresó su intención de realizar consultas formales con miembros del TPP para discutir sobre su posible participación en las negociaciones.

La décima ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico se realizó entre el 05 y 09 de diciembre de 2011 en Kuala Lumpur, Malasia. En febrero de 2012, Costa Rica anunció explorar su posible participación en el proceso de negociación del TPP. La onceava ronda de negociaciones se realizó en Melbourne Australia, entre el 03 y 09 de marzo de 2012.

El 18 de junio de 2012, el presidente de los Estados Unidos anunció formalmente que los países que negocian el Acuerdo de Asociación Transpacífico extendieron una invitación para que México se sume a las negociaciones de dicha iniciativa. De igual forma, el 19 de junio de 2012, Canadá recibió una invitación formal para formar parte de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico.

El avance en las conversaciones Transpacíficas continuó durante la 14.a ronda de negociaciones que tuvo lugar en Leesburg, Estados Unidos del 6 al 15 de setiembre de 2012. En noviembre se llevó a cabo una reunión intermedia de negociación. La 15.a ronda se realizó del 03 al 12 de diciembre de 2012, en Auckland, Nueva Zelanda. La 16.a ronda de negociaciones se realizó en Singapur del 04 al 13 de marzo de 2013. En abril, en Surabaya, Indonesia, los ministros de comercio de los países miembros del TPP se reunieron para definir líneas de acción sobre cuestiones pendientes para la conclusión de las negociaciones y la entrada de Japón al acuerdo.

El 24 de abril de 2013, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) anunció que la Administración de EE.UU. notificó al Congreso su intención de incluir a Japón en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

La decimoséptima ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) se realizó en Lima, Perú del 15 al 24 de mayo de 2013. La decimoctava ronda de negociaciones se llevó a cabo en Malasia, del 15 al 25 de julio. La decimonovena ronda de negociaciones tuvo lugar en Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam del 22 al 30 de agosto 2013. Los ministros de Comercio de los países que negocian el TPP se reunieron para seguir avanzando en las negociaciones del 3 al 4 de octubre de 2013, en Bali, Indonesia. Los ministros y jefes de Delegación de los países que negocian el TPP se reunieron en Singapur, del 07 al 10 de diciembre 2013. Adicionalmente, los ministros de Comercio Exterior se reunieron en Singapur en dos ocasiones: del 17 al 25 de febrero y del 10 al 20 de mayo de 2014. Una nueva reunión de los grupos técnicos del TPP se realizó entre el 1° y el 10 de setiembre de 2014, en Hanoi, Vietnam. Los ministros de comercio de los países miembros del TPP se reunieron, en Sidney, Australia, el 25 de octubre de 2014, y en Beijing, China, en noviembre de 2014, respectivamente. Entre el 7 y 12 de diciembre los jefes negociadores del TPP se reunieron en Washington, D.C. Cinco reuniones adicionales han tenido lugar

desde el inicio de 2015. Finalmente, el 4 de octubre de 2015, los países miembros del TPP concuyeron las negociaciones del del Acuerdo de Asociación Transpacífico.

El 26 de enero de 2016, Nueva Zelanda publicó la versión final en inglés del texto del Acuerdo de Asociación Transpacífico revisado legalmente.

El 4 de febrero los países miembros del TPP, suscriben el Acuerdo de Asociación Transpacífico durante una ceremonia oficial en Auckland, Nueva Zelanda.

El 23 de enero de 2017, el Gobierno de los Estados Unidos decidió retirarse como signatario del Acuerdo de Asociación Transpacífico, retirarse permanentemente de las negociaciones y procurar establecer, siempre que sea posible, negociaciones comerciales bilaterales.

El 21 de mayo de 2017, en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), ministros y viceministros responsables de comercio de Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, México, Nueva Zelanda, Malasia, Perú, Singapur y Vietnam se reunieron para discutir sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Durante esta reunión, los ministros acordaron iniciar un proceso para evaluar las opciones para que el acuerdo entre en vigor con rapidez, incluyendo cómo facilitar la adhesión de los signatarios originales.

El 11 de noviembre de 2017, los ministros de Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam anunciaron que acordaron los elementos centrales del Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica (CPTPP, por sus siglas en inglés) que incorpora disposiciones del TPP, con la excepción de algunas disposiciones que serán suspendidas.

El 23 de enero de 2018, los 11 países participantes en el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) alcanzaron un acuerdo en Tokio, Japón. Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú , Singapur y Vietnam, países miembros del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), suscribieron el acuerdo el 8 de marzo de 2018 en Santiago, Chile.

3.2.- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Fue creada con la suscripción del Tratado de Montevideo 1980, el 12 de agosto de ese mismo año. Sus antecedentes datan de 1960, cuando se firmó el primer Tratado de Montevideo, estableciendo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En aquel entonces los países latinoamericanos comerciaban principalmente con Europa y Estados Unidos.

En 1960 se logró un acuerdo inicial entre siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, que perseguía alcanzar una mayor integración económica, a través de la ampliación del tamaño de sus mercados y la expansión de su comercio recíproco. Con posterioridad se unieron las naciones de Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

En 1980, los Gobiernos de estos once países modifican el viejo tratado y deciden reafirmar la voluntad política de fortalecer el proceso de integración y hacerlo más flexible en su aplicación, suscribiendo el nuevo Tratado de Montevideo (TM-80). Posteriormente adhirieron al mismo Cuba y Panamá, siendo hoy 13 países que la componen.

Sus propósitos son:

- Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros;
- Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos;
- Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada, a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos;
- Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional;

Crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

3.3.- NEGOCIACIÓN DE TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES.

Un tratado internacional es una norma jurídica de naturaleza internacional, vinculante y obligatoria para los Estados que lo suscriben, normalmente escrita por sujetos de derecho internacional y que se encuentra regido por este, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre la concurrencia mínima de dos personas jurídicas. Por ejemplo, los gobernantes de cada país se reúnen para ponerse de acuerdo con sus límites de países para no tener problemas con sus territorios. I

Lo más común es que tales acuerdos se realicen entre Estados, aunque pueden celebrarse entre Estados y organizaciones internacionales. Los primeros están regulados por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969; los segundos, por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 1986.

Los acuerdos entre empresas públicas de un Estado y Estados no son Tratados internacionales. La Corte Internacional de Justicia tuvo la oportunidad de pronunciarse acerca de esta cuestión en el caso "Anglo-Iranian Oil" (1952). Irán había firmado un acuerdo con la empresa "Anglo-Iranian Oil" para la explotación de los recursos petrolíferos. Este acuerdo tenía dos caras: era un acuerdo de concesión y al mismo tiempo tenía la naturaleza de un Tratado entre Irán y el Reino Unido. Esta tesis no fue aceptada por la Corte Internacional de Justicia porque los Tratados internacionales solo pueden tener lugar entre estados y porque los acuerdos con empresas se rigen por las normas del derecho internacional privado.

Los tratados internacionales deben realizarse por escrito, aunque pueden ser verbales. En este último caso, no se registrarían por la Convención de Viena de 1969.

Su denominación es indiferente pues, si se dan las condiciones anteriores, nos encontramos ante un Tratado internacional independientemente del nombre que reciba.

Para ponerse de acuerdo en el texto a tratar un requisito indispensable es la negociación. Se considera que son Estados negociadores aquellos que participan en la elaboración y adopción del texto. En el derecho español, el inicio del Tratado corresponde al Gobierno de la Nación (ni las Cortes Generales ni las Comunidades autónomas pueden forzar un tratado, pero pueden incitar al Gobierno para que lo haga).

Para la consecución de estos fines, el ministro de Asuntos Exteriores pedirá al Consejo de ministros la obtención de la plenipotencia (poderes absolutos). Dicho ministro depositará esos poderes en representantes del Estado, que son quienes representarán al país en la negociación.

La fase de negociación es la más larga, puede llegar a durar incluso por un periodo de 10 años realizar un texto definitivo que satisfaga a las partes. Durante esta fase deben determinarse el objeto, fin y contenido del tratado, y también la redacción del mismo, sobre todo en los Tratados entre estados que hablen lenguas diferentes.

Tras esta fase se pasa a la adopción del texto. Adoptar significa consentir que todos los participantes se pongan de acuerdo en su redacción definitiva. Anteriormente era necesario el voto favorable de todos los Estados negociadores. Esto sigue vigente en los Tratados bilaterales. Con la proliferación de los Tratados internacionales multilaterales se pasó al sistema de mayorías (art. 9 de la Convención de Viena de 1969). Este artículo establece la práctica general del voto favorable y unánime, pero se trata de una práctica residual. Mayoritariamente se aplica su punto segundo que establece que la adopción del texto se hará por una mayoría de dos tercios de los Estados presentes y votantes a no ser que los Estados decidan para poder realizarse a cabo.

"Artículo 9. Adopción del texto. 1. La adopción del texto de un tratado se efectuará por consentimiento de todos los Estados participantes en su elaboración, salvo lo dispuesto en el párrafo 2.

2. La adopción del texto de un tratado en una conferencia internacional se efectuará por mayoría de dos tercios de los Estados presentes y votantes, a menos que esos Estados decidan por igual mayoría aplicar una regla diferente."

La siguiente fase es la de autenticación. Este acuerdo queda fijado de manera solemne como el contenido definitivo auténtico e inalterable del tratado. Según el artículo 10 de la

Convención de Viena de 1969 la autenticación se hará de modo previsto por la Convención o por otro acuerdo de los Estados. En general se utiliza la firma ad referendum, la firma o la rúbrica. Esto no obliga a cumplir con el Tratado. En países como España la autenticación se produce por la firma del Rey.

"Artículo 10. Autenticación del texto. El texto de un tratado quedara establecido como auténtico y definitivo

a) mediante el procedimiento que se prescriba en él o que convengan los Estados que hayan participado en su elaboración; o

b) a falta de tal procedimiento, mediante la firma, la firma "ad referendum" o la rúbrica puesta por los representantes de esos Estados en el texto del tratado o en el acta final de la conferencia en la que figure el texto."

La fase final es la de prestación del consentimiento. Los Estados participantes deciden en esta fase si quieren ser parte o no del Tratado. Si aceptan se someten al Tratado. Los que no aceptan no quedan obligados.

En la práctica esta prestación del consentimiento se realiza bien de forma solemne, bien de forma simplificada.

Los acuerdos en forma simplificada -agreements o notas reversales- son acuerdos internacionales cuyo proceso de conclusión incluye solamente una etapa de negociación y la firma, materializándose comúnmente en varios instrumentos.

3.4.-. NUEVOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN.

Barrera describe cinco etapas que forman parte del ciclo de vida de un acuerdo comercial internacional, estas son: "prenegociación, negociación, implementación y administración; el final del ciclo se alcanza con la terminación del acuerdo, que refleja la decisión de una o varias partes de dejar de participar en el acuerdo." Se considera que estas etapas del ciclo de vida agregan elementos para mejor entender el proceso de negociación. Se hace la aclaración que el objetivo del autor no era explicar el proceso de negociación de un tratado comercial, sino describir las etapas que un tratado comercial atraviesa hasta su terminación. Bayne describe seis etapas , estas son: identificación del departamento principal, consultas internas y externas, autoridad política, legitimación democrática, negociación internacional

y ratificación del acuerdo. Dentro del proceso de negociación internacional hay otras cinco etapas. Estas son: Agenda setting o elaboración de la agenda en conjunto, mandato para negociar, negociación de un acuerdo, adopción del acuerdo, implementación y administración. De acuerdo con estas dos catalogaciones se infiere lo siguiente: existen tres etapas generales; (1) la etapa de detonación de la instrucción para negociar y preparación para la negociación, (2) la etapa en la que las contrapartes se reúnen y llevan a cabo la negociación y (3) la etapa de post-negociación. Estas catalogaciones fueron elegidas porque contribuyen con elementos para contestar las preguntas de investigación parcialmente. La aportación de este trabajo es detallar la visión de Barrera y Bayne utilizando el ejemplo mexicano principalmente a través de entrevistas a practicantes y ex practicantes diplomáticos comerciales negociadores.

3.5.-ALIANZA DEL PACIFICO

La Alianza del Pacífico nace el 28 de abril de 2011 como una iniciativa de integración regional formada por Chile, Colombia, México y Perú, en el marco del Foro del Arco Pacífico.

El objetivo de la Alianza del Pacífico es conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la integran, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; así como convertirse en una plataforma de integración económica y comercial con una proyección hacia la región Asia-Pacífico.

Desde su creación, la Alianza del Pacífico ha celebrado diez Cumbres Presidenciales y trece Reuniones Ministeriales. La VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico tuvo lugar en Cartagena de Indias, Colombia, el 10 de febrero de 2014. La IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, a la que asistieron los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú, se llevó a cabo del 19 al 20 de junio 2014. En dicha reunión, México recibió de Colombia la presidencia pro tempore de este mecanismo.

La X Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico tuvo lugar del 1 al 3 de julio de 2015, con la asistencia de jefes de estado y gobierno del bloque económico comercial, representantes de 32 Estados observadores y organizaciones internacionales. El evento comenzó con una reunión del grupo de alto nivel (GAN) de dos días, congregando ministros de comercio exterior y relaciones exteriores de los países de la Alianza del Pacífico. Los

altos funcionarios discutieron los avances logrados por los grupos técnicos y presentaron una evaluación del status del proceso, destacando los temas de facilitación del comercio, cooperación reguladora, PYMES e innovación, entre otros.

En la Cumbre de Paracas, México entregó la Presidencia pro t mpore de la Alianza del Pacífico a Perú. Asimismo, los presidentes de la Alianza del Pacífico firmaron la Declaración de Paracas, en la que destacaron: la próxima entrada en vigor del Acuerdo Marco, los avances en el proceso de mejora del Protocolo adicional y del acuerdo que crea el Fondo de Cooperación. También expresaron su voluntad de continuar fortaleciendo la cooperación con los Estados Observadores. Durante esta cumbre 10 nuevos países fueron admitidos como observadores: Austria, Dinamarca, Georgia, Grecia, Haití, Hungr , Indonesia, Polonia, Suecia y Tailandia.

La XI Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico tuvo lugar del 28 de junio al 1 de julio de 2016, con la participación de jefes de estado y gobierno del bloque económico comercial, representantes de 49 Estados observadores y organizaciones internacionales.

La XIII Cumbre Presidencial, realizada en Puerto Vallarta, México del 24 al 25 de julio de 2018, culminó con la firma de la Declaración de Puerto Vallarta. La XVI Cumbre Presidencial, que tuvo lugar el 22 de enero de 2022, concluye con la firma de un TLC con Singapur y la suscripción de una Declaración sobre Econom  Creativa.

El 26 de agosto de 2013, en el marco de la novena Reunión Ministerial, la Alianza del Pacífico concluyó un acuerdo para liberar el 100 por ciento de su comercio. Dicho acuerdo además contempla la desgravación inmediata del 92 por ciento de las partidas arancelarias.

La XI Reunión Ministerial de la Alianza del Pacífico se realizó el 30 de mayo de 2014. El encuentro tuvo como objetivo revisar los avances en los trabajos de los grupos técnicos y definir la agenda de la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, celebrada en junio 2014. La XII Reunión Ministerial se llevó a cabo el 19 de junio, en el marco de la IX Cumbre Presidencial. El 25 de setiembre de 2014 tuvo lugar una reunión del Consejo de Ministros de este mecanismo de integración, celebrada al margen del 69 periodo de sesiones de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, en Nueva York.

El 2 de noviembre de 2014, los ministros de Relaciones Exteriores de la Alianza del Pacífico y de los países miembros del MERCOSUR se reunieron en Cartagena de Indias, Colombia,

con el objeto de adelantar un diálogo entre ambos bloques e identificar potenciales áreas de relacionamiento y cooperación. Esta reunión responde a un mandato presidencial de la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico celebrada en junio pasado en Punta Mita, México, en la que los jefes de Estado de Chile, Colombia, México y Perú se comprometieron a avanzar en su relación con otras instancias de la región.

Uno de los primeros asuntos por definir fue el marco institucional fundacional de la Alianza del Pacífico, elaborado sobre la base de la homologación de los acuerdos de libre comercio existentes entre los países miembros. El proceso de la elaboración de un Acuerdo Marco culminó en Paranal, Antofagasta, Chile, el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Dicho acuerdo contiene los parámetros, arquitectura institucional y reglas que regirán el proceso de articulación política, económica y de cooperación entre Chile, Colombia, México y Perú en el marco de la Alianza del Pacífico; los objetivos de la Alianza y las acciones a seguir para alcanzarlos; la institucionalidad, sus atribuciones y forma de adoptar los acuerdos, el procedimiento para participar en calidad de Estado Observador y la adhesión de nuevos Estados Parte, entre otros aspectos.

Actualmente son veinte los Estados Observadores dentro de la Alianza del Pacífico, con Panamá y Costa Rica habiendo expresado su interés por formar parte del bloque. Panamá ha iniciado negociaciones con México para firmar un Tratado de Libre Comercio y con ello cumplir con los requisitos para incorporarse a la Alianza.

Además de las Cumbres Presidenciales y Reuniones Ministeriales, la estructura de trabajo de la Alianza del Pacífico contempla Reuniones del Grupo de Alto Nivel (GAN) y Rondas de Negociación de los Grupos Técnicos.

El Grupo de Alto Nivel (GAN), integrado por Viceministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, fue establecido para supervisar los avances de los grupos técnicos y evaluar nuevas áreas de acción. A partir de la Declaración Presidencial del 28 de abril de 2011 (Lima, Perú), se han creado los siguientes Grupos Técnicos de trabajo, los cuales abordan diferentes temáticas de negociación:

- Movimiento de Personas de Negocios y Facilitación para el Transito Migratorio

- Comercio e Integración
- Servicios y Capitales
- Cooperación
- Asuntos Institucionales

3.6.-ACUERDOS PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE LAS INVERSIONES (APPRI).

Los **APPRI** son tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el plano del derecho internacional, las inversiones realizadas por los inversores de cada Estado Parte en el territorio del otro Estado Parte.

Su objetivo es proporcionar un ambiente estable y favorable a la inversión que permita reducir los factores de incertidumbre política y jurídica que a veces afectan al desarrollo de los proyectos de inversión a los que se suele enfrentar la empresa en el exterior.

La noción de riesgo político es un elemento clave para el inversor, en particular en aquellos sectores que requieren la realización de importantes inversiones. Suscritos principalmente con países no OCDE, su objetivo es precisamente minimizar los riesgos políticos y proporcionar una mayor seguridad jurídica al inversor mediante el reconocimiento, por los dos países signatarios, de determinadas obligaciones y garantías a las inversiones efectuadas en ambos sentidos. La cobertura de protección otorgada por los APPRI se aplica a la fase del post-establecimiento de la inversión, una vez que la misma se ha realizado de conformidad con la legislación del país receptor.

Los APPRI constituyen, junto con otras medidas de índole financiero y fiscal, un instrumento básico de la acción institucional de la Secretaría de Estado de Comercio en el contexto de los planes de apoyo a la internacionalización de la empresa española.

Las disposiciones y cláusulas habitualmente contenidas en un APPRI son:

- tratamiento justo y equitativo de conformidad con el derecho internacional.
- plena protección y seguridad y prohibición de medidas injustificadas y discriminatorias.

- no discriminación: tratamiento nacional (TN) y de nación más favorecida (NMF). En términos generales, con la excepción de los privilegios concedidos a terceros a través de procesos de integración económica regional, de los convenios para evitar la doble imposición y de la legislación fiscal interna, la inversión española recibirá un trato no menos favorable que la del inversor local o que la de los inversores de un tercer país.
- las medidas de expropiación, nacionalización u otras, cuyos efectos sean similares a la expropiación, sólo podrán adoptarse de manera no discriminatoria, por razones de interés público y mediante el pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva TN y NMF respecto a cualesquiera compensaciones por pérdidas en la inversión debidas a guerra, revolución o conflictos similares.
- derecho a la libre transferencia del capital, beneficios y de otros pagos relacionados con la inversión
- cumplimiento de obligaciones contractuales contraídas con el inversor por el Estado receptor de la inversión
- mecanismos para resolver, mediante arbitraje internacional, las posibles controversias que pudieran surgir: entre los dos Estados Parte en un APPRI sobre la interpretación o aplicación del Acuerdo y
- entre el inversor y el Estado receptor de la inversión respecto al incumplimiento por parte de este último de las obligaciones contenidas en el Acuerdo. Dos suelen ser las opciones de arbitraje internacional ofrecidas al inversor:
 - la ad hoc, de conformidad con las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), y
 - la institucional, siendo dos, asimismo, las posibles modalidades arbitrales incluidas en la mayoría de los acuerdos, la Cámara de Comercio Internacional de París (CCI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones con sede en Washington (CIADI).

3.7.- ACUERDOS PLURILATERALES.

La gran mayoría de los Miembros suscriben todos los Acuerdos de la OMC. No obstante, tras la Ronda Uruguay quedaron cuatro Acuerdos, negociados originalmente en la Ronda de Tokio, cuyo número de signatarios era más reducido y a los que se denomina “acuerdos plurilaterales”. Todos los demás Acuerdos negociados en la Ronda de Tokio pasaron a ser obligaciones multilaterales (es decir, obligaciones que han de cumplir todos los Miembros de la OMC) cuando se estableció en 1995 la Organización Mundial del Comercio.

COMERCIO DE AERONAVES CIVILES

El Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles entró en vigor el 1º de enero de 1980. Actualmente tiene 33 signatarios. El Acuerdo elimina los derechos de importación con respecto a las aeronaves, excepto las militares, y todos los demás productos por él abarcados: los motores de aeronaves civiles y sus partes y componentes, todos los componentes y subconjuntos de aeronaves civiles, y los simuladores de vuelo y sus partes y componentes. Contiene disciplinas sobre las compras de aeronaves civiles dirigidas por el Estado y los incentivos a la compra, así como sobre la ayuda financiera oficial al sector de las aeronaves civiles.

CONTRATACIÓN PÚBLICA

El ACP es un acuerdo plurilateral negociado en el marco de la OMC, lo que significa que no todos los Miembros de la Organización son Partes en él. Actualmente cuenta con 21 Partes que incluyen a 48 Miembros de la OMC. Otros 35 Miembros/observadores participan en el Comité de Contratación Pública como observadores. De ellos, 11 están en proceso de adhesión al Acuerdo.

El objetivo fundamental del ACP es la apertura mutua de los mercados de contratación pública entre sus Partes. Como resultado de varias rondas de negociaciones, las Partes en el ACP han abierto a la competencia internacional (es decir, a los proveedores de las Partes en el Acuerdo que ofrecen bienes, servicios o servicios de construcción) actividades de contratación por un valor que se estima en más de 1,7 billones de dólares EE.UU. anuales.

El ACP consta principalmente de dos partes: el texto del Acuerdo y las listas de compromisos de las Partes en materia de acceso a los mercados.

El texto del Acuerdo establece normas que disponen que se han de garantizar condiciones de competencia abiertas, equitativas y transparentes en la esfera de la contratación pública. No obstante, esas normas no se aplican automáticamente a todas las actividades de contratación de cada Parte. Antes bien, las listas de cobertura desempeñan un papel decisivo en la determinación de si una actividad de contratación está abarcada o no por el Acuerdo. Solo están abarcadas por el Acuerdo las actividades de contratación llevadas a cabo por entidades abarcadas que contratan bienes, servicios o servicios de construcción abarcados de un valor superior a determinados valores de umbral.

Como tratado internacional vinculante, el ACP está administrado por el Comité de Contratación Pública, integrado por representantes de todas las Partes. Existen dos mecanismos para hacer cumplir el Acuerdo: el mecanismo de recurso interno a nivel nacional y el mecanismo de solución de diferencias de la OMC a nivel internacional.

La contratación pública está excluida de los acuerdos comerciales multilaterales de la OMC. Los primeros esfuerzos encaminados a someter la contratación pública a normas comerciales acordadas internacionalmente se realizaron en el marco de la OCDE. Posteriormente, en 1976, la cuestión fue incorporada en la Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales en el marco del GATT.

Como resultado, en 1979 se firmó el primer acuerdo sobre contratación pública (en ocasiones denominado “Código de Compras del Sector Público de la Ronda de Tokio”), que entró en vigor en 1981. Se modificó en 1986 y la modificación entró en vigor en 1988. Posteriormente, en paralelo con la Ronda Uruguay, las Partes en el Acuerdo celebraron negociaciones para ampliar su ámbito de aplicación. Como resultado de las negociaciones, el ACP de 1994 fue firmado en Marrakech el 15 de abril de 1994 — al mismo tiempo que el Acuerdo por el que se establece la OMC — , y entró en vigor el 1 de enero de 1996.

Poco después de que empezara a aplicarse el ACP de 1994, las Partes en ese Acuerdo iniciaron su renegociación con arreglo al artículo XXIV.9 del Acuerdo de 1994. Esas negociaciones concluyeron en diciembre de 2011 y el resultado de las mismas se adoptó formalmente en marzo de 2012. El 6 de abril de 2014, el ACP de 2012 entró en vigor para todas las Partes en el ACP de 1994 que habían ratificado el ACP de 2012, y se permitió al mismo tiempo a las demás Partes en el ACP de 1994 que siguieran completando sus procedimientos internos de ratificación. La última de esas otras Partes, Suiza, depositó su

instrumento de aceptación del ACP de 2012 el 2 de diciembre de 2020. El ACP de 2012 entró en vigor para Suiza el 1 de enero de 2021. En la misma fecha, el ACP de 2012 sustituyó al ACP de 1994.

Las Partes seguirán mejorando el ACP. En el ACP 2012 se establece que, con periodicidad, las Partes entablarán nuevas negociaciones, con miras a reducir progresivamente y eliminar las medidas discriminatorias y a dar la máxima amplitud posible a su ámbito de aplicación. En este contexto, las Partes en el ACP también han convenido en emprender varios programas de trabajo que influirán en la futura evolución del Acuerdo.

3.8.-ACUERDO SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO (AFC).

El AFC es el primer acuerdo multilateral concertado desde que se estableció la OMC hace 25 años, el cual entró en vigor el 22 de febrero de 2017, al haber sido ratificado por dos tercios de sus Miembros de la OMC, a esa fecha, siendo aplicable únicamente para los Miembros de la OMC que lo han aceptado, a través de un instrumento de ratificación.

Se estima que la plena aplicación del AFC, podría generar los siguientes beneficios:

- Incrementar las exportaciones mundiales de mercancías en mil millones de dólares anuales.
- Reducir los costos del comercio de los Miembros de la OMC en un 14.3%, en promedio.
- Disminuir en más de 1 día y medio el tiempo necesario para importar mercancías y en casi 2 días el plazo necesario para exportar, lo que representa una reducción de tiempo del 47% y del 91%, respectivamente respecto del promedio actual.

El AFC establece una serie de medidas para la rápida circulación de las mercancías a través de las fronteras, que se basan en las mejores prácticas de todo el mundo. Asimismo, el AFC es innovador en cuanto a que, por primera vez en la historia de la OMC, los compromisos de los países en desarrollo y menos adelantados están directamente vinculados a su capacidad para aplicar las disposiciones del Acuerdo, el cual consta de tres Secciones.

La Sección I contiene, en sus 12 artículos, disposiciones para agilizar el movimiento, levante y despacho de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito, así como para aclarar y mejorar los artículos relevantes (V (libertad de tránsito), VIII (derechos y

formalidades relacionadas con la importación y exportación) y X (publicación y aplicación de reglamentos comerciales)) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994. Además, establece disposiciones para la cooperación entre las autoridades aduaneras y otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros.

La Sección II contiene 10 artículos con disposiciones sobre trato especial y diferenciado que permiten a los países en desarrollo y menos adelantados determinar cuándo aplicarán **La Sección III** las disposiciones específicas de la Sección I del AFC e identificar las disposiciones que sólo podrán aplicar si reciben asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad.

contiene dos artículos en los cuales se establece la creación de un Comité de Facilitación del Comercio en la OMC, y se prevé que los Miembros establezcan o mantengan un Comité o designen un mecanismo existente para facilitar la coordinación interna y aplicación nacional de las disposiciones del Acuerdo. También establece algunas disposiciones finales.

3.9.-ACUERDO SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS (TiSA).

El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TiSA por sus siglas en inglés), es el tratado para liberalizar el comercio de servicios que se está negociando entre la UE y otros 22 países de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde marzo del 2013. Aunque la responsable de las negociaciones en nombre de la UE es la Comisión Europea, el Parlamento Europeo (PE) deberá aprobar o rechazar el Acuerdo una vez que se finalice la negociación del texto. Sin embargo, los europarlamentarios no podrán introducir ningún cambio, por ello, el pasado 3 de febrero, el PE aprobó en su sesión plenaria un texto de posición en el que se definieron las líneas rojas para el Acuerdo.

El TiSA tiene el objetivo de abrir los mercados y mejorar las normas en materia de concesión de licencias, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transporte marítimo y desplazamiento temporal de trabajadores para la prestación de servicios. El interés para ello es evidente. En la UE el comercio transfronterizo de servicios representa alrededor del 30% del comercio de la UE, y la Inversión extranjera Directa (IED) de servicios representa alrededor del 70% de los flujos de IED de la UE. En este sentido, el objetivo de la UE es reducir los aranceles, ya que impiden que las empresas europeas

compitan y obtengan beneficios en el exterior. El coste medio de las barreras comerciales es del 50%, aunque en la UE son del 6% para los inversores extranjeros frente al 44% en Turquía, el 25% en Corea del Sur, el 16% en Japón o el 15% en Canadá.

El TiSA se basa en el GATS de la OMC que implica a todos los miembros de la organización. Las provisiones clave del GATS son el alcance, definiciones, acceso al mercado, tratamiento nacional y excepciones que se han incluido también en el TiSA.

3.10.- REUNIONES DE LA DECLARACIÓN CONJUNTA SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO.

El Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá otorgan gran importancia al desarrollo de la sociedad de la información y la economía, y reconocen la importancia de trabajar conjuntamente, tanto a través de esfuerzos bilaterales como multilaterales para crear un enfoque internacional coordinado y consistente dirigido a maximizar los esfuerzos para todos. Estos desarrollos serán un instrumento para fortalecer la participación pública, aumentar los niveles de vida, acelerar el flujo de la información y el conocimiento, y crear nuevas oportunidades de empleo. El comercio electrónico en particular será una de las mayores fuerzas que impulsen el Siglo 21, realzando la productividad y la innovación; creando empleos y nuevos mercados; mejorando la calidad de los servicios; y ofreciendo a los consumidores una mayor selección.

Canadá y Costa Rica comparten la visión para el desarrollo de una sociedad de la información global, y reconocen la necesidad de un ambiente internacional, que respalde el crecimiento del comercio electrónico y maximice el potencial social de los ciudadanos. Para fomentar este ambiente, trabajarán activamente de manera conjunta con el sector privado, otros gobiernos, la sociedad civil y organizaciones internacionales.

PROPÓSITO

Esta declaración conjunta pretende promover el desarrollo del comercio electrónico mediante:

- el apoyo y la ratificación de una visión compartida y principios de política para el ambiente global que faciliten el crecimiento del comercio electrónico;

□ el compromiso de una agenda de acción entre Canadá y Costa Rica con gobiernos, empresas y consumidores en áreas claves del comercio electrónico.

VISIÓN COMPARTIDA PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO GLOBAL

Canadá y Costa Rica cooperarán bilateralmente y colaborarán en ampliar el trabajo de organizaciones internacionales para crear un ambiente positivo para el crecimiento del comercio electrónico, basados en:

1. La creación de confianza para usuarios y consumidores - asegurando salvaguardias para otorgar protección y aumentar la confianza en el mercado digital tratando temas como privacidad, seguridad, y protección al consumidor.
2. El establecimiento de reglas transparentes y objetivos para el mercado digital - reconociendo que los marcos legal y comercial existentes en áreas tales como legislación contractual y de propiedad intelectual se apliquen a las transmisiones electrónicas y tomen en cuenta el crecimiento futuro del comercio electrónico y su potencial social.
3. El fortalecimiento de la infraestructura de la información - asegurándose el acceso efectivo de bajo costo y alta calidad en las redes de telecomunicaciones y servicios para el comercio electrónico.
4. Maximizar los beneficios sociales y económicos - tratando las necesidades de los negocios, incluyendo las pequeñas y medianas empresas (PyMES), organizaciones y consumidores en los países en desarrollo y desarrollados.
5. Promover la participación global – desarrollando un acercamiento de colaboración amplio que incluya a los gobiernos, el sector privado, la comunidad en general, y las organizaciones internacionales cuyos objetivos sean maximizar el potencial social y económico del comercio electrónico en todas las economías y las sociedades.

PRINCIPIOS GENERALES

Los siguientes principios forman la base para la cooperación entre Canadá y Costa Rica al promover el crecimiento y el uso del comercio electrónico y el futuro desarrollo de la sociedad de la información:

El sector privado debería liderar en proveer la inversión y la innovación necesaria para fomentar el crecimiento del comercio electrónico. También cumple un papel importante, en conjunto con los gobiernos y la comunidad en general, para asegurarse que las prácticas nacionales e internacionales de negocios faciliten la confianza entre sí y del consumidor.

Para alcanzar el interés público, el papel principal de los gobiernos es crear un ambiente favorable para el comercio electrónico global, para ambos los negocios y los consumidores, y maximizar su potencial para el desarrollo social, cívico y comunitario de una manera que:

optimice la inversión del sector privado, la innovación y la iniciativa en un ambiente competitivo;

minimice las barreras legales y regulatorias al comercio electrónico y evite la aparición de nuevas barreras, reconociendo al mismo tiempo el derecho de los gobiernos a establecer objetivos de política pública.

proporcione confianza en los instrumentos y redes de comercio electrónico a través de la acción gubernamental apropiada y el uso de herramientas políticas (por ejemplo, legislación, regulación y autoregulación) que sean claras, transparentes y predecibles y que protejan el interés público y los derechos de los consumidores.

tome en cuenta las necesidades e intereses de la comunidad en general a través de consultas con grupos representativos.

Los gobiernos también juegan un papel importante en el crecimiento del comercio electrónico al actuar como "usuario modelo" y al apoyar las iniciativas lideradas por el sector privado y aquellas que se les solicite. Los gobiernos pueden resaltar tanto los negocios como la confianza del usuario, y mejorar la administración al pretender excelencia en la entrega en línea de servicios gubernamentales e información usando sistemas de pago en línea e infraestructura pública y otras tecnologías de autenticación.

La cooperación y armonización internacional entre todos los países, basado en estándares internacionales, ayudarán en la construcción de un ambiente global adecuado para el comercio electrónico y ampliará sus beneficios a todos.

3.11.- TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN PROCESO

Los Tratados de Libre Comercio se producen cuando dos o más naciones se ponen de acuerdo sobre los términos del comercio entre ellas. Determinan los aranceles y derechos que los países imponen a las importaciones y exportaciones. Los acuerdos comerciales son esenciales para eliminar las barreras a las exportaciones brasileñas, impulsar las reformas internas, aumentar la competitividad industrial y contribuir a aumentar la productividad de la economía. Además, también son fundamentales para definir qué normas pueden generar más previsión y seguridad jurídica al entorno empresarial, igualando las condiciones. Si su empresa ya está insertada en el comercio exterior o está pensando en dar este paso, continúe leyendo y entienda cuáles son los tipos de acuerdos de libre comercio, qué países conforman el acuerdo y cómo esto afecta a su negocio.

3.12.- ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) que establece los objetivos y mecanismos para la liberación del comercio de bienes y de servicios, fue aprobado por el Parlamento Europeo el 6 de mayo de 1999 y por el Senado de México el 20 de marzo de 2000. La parte relativa al comercio de bienes del TLC, establecida por la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto CE-México, entró en vigor el 1º de Julio de 2000.

El acuerdo fue adoptado por el Consejo Europeo el 28 de setiembre de 2000 y después de la notificación de las partes de la finalización de sus procedimientos legales internos necesarios para la entrada en vigor, comenzó a regir el 1º de octubre de 2000.

Las medidas de liberalización del comercio de servicios, inversión, así como de las medidas relativas a la propiedad intelectual, establecidas por la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto CE-México, entraron en vigor el 1º de Julio de 2000. 71

El Artículo 45 del Título VII del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) establece el Consejo Conjunto UE-México, cuya responsabilidad primordial consiste en supervisar la aplicación del acuerdo. El Consejo debe reunirse regularmente a nivel ministerial y también debe examinar todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

El Artículo 48 del Título VII del Acuerdo Global crea el Comité Conjunto para asistir al Consejo Conjunto en la realización de sus tareas. El Comité Conjunto debe reunirse al menos un a vez al año. Se compone por representantes de los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte; y por representantes del Gobierno de México, por otra, a nivel de altos funcionarios.

Los aspectos relativos al comercio fueron adoptados a través de las Decisiones 2/2000 y 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México, las cuales establecen la liberalización del comercio de los bienes y la liberalización del comercio de los servicios, respectivamente.

Adicionalmente, el Consejo de la Unión Europea conviene el Protocolo Adicional del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, para tomar en consideración la adhesión a la Unión Europea de la República Checa, la República de Estonia, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, la República de Hungría, la República de Malta, la República de Polonia, la República de Eslovenia y la República Eslovaca.

El Consejo Conjunto EU-México tuvo su primera reunión el 27 de febrero de 2001. En dicha ocasión, el Consejo Conjunto adoptó los resultados de las negociaciones relativas al comercio de los servicios; a los movimientos de capital y pagos; y a la propiedad intelectual, para posteriormente entrar en vigor el 1º de marzo de 2001. Durante esta misma reunión se estipuló, a través de la Decisión No. 02/2000 y el documento concerniente a la Decisión No. 02/2000, que el Título III sobre compras del sector público entraría en vigor el 27 de febrero de 2001. Desde el inicio de sus operaciones, el Consejo ha emitido una serie de decisiones adicionales referentes a la implementación del Acuerdo. La última reunión del Consejo Conjunto EU-México se celebró en Praga, República Checa el 14 de mayo de 2009.

En mayo de 2015, el Secretario de Economía de México se reunió con la Comisaria de Comercio de la Comisión Europea con el fin de discutir y avanzar en los preparativos para la modernización de la parte comercial del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea, así como definir la visión y los alcances de tal proceso.

El 30 de mayo de 2016, México y la Unión Europea inician negociaciones formales para actualizar el tratado de libre comercio vigente entre las partes. La primera ronda de negociaciones tuvo lugar del 13 al 14 de junio, en Bruselas, Bélgica. La segunda reunión de negociaciones para modernizar el acuerdo tuvo lugar en Ciudad de México del 22 al 25 de noviembre de 2016.

México y la UE acordaron acelerar la negociación para modernizar su TLC. En este sentido, celebrarán dos rondas de negociación adicionales del 3 al 7 de abril de 2017 y del 26 al 29 de junio de 2017 para acelerar la negociación.

El 3 de abril de 2017 México y la Unión Europea mantuvieron la tercera ronda de negociaciones para la modernización de su TLC en Bruselas, Bélgica. En el 8 de mayo, México y la UE anunciaron fechas para las próximas tres rondas de negociaciones comerciales para modernizar su TLC: Del 26 al 30 de junio, del 25 al 29 de setiembre y del 27 de noviembre al 1º de diciembre de 2017. La cuarta ronda de negociaciones comenzó el 26 de junio de 2017 en Ciudad de México. La quinta ronda de negociaciones, que incluyó 21 grupos de negociación, concluyó el 2 de octubre de 2017 en Bruselas. La Sexta Ronda de Negociaciones para la Modernización del TLC México-EU concluyó el 5 de diciembre de 2017 en Ciudad de México.

La séptima ronda de negociaciones se realizó en Bélgica, Bruselas del 11 al 21 de diciembre de 2017. Durante esta reunión México y la UE lograron concluir su trabajo en los temas de competencia, PYMEs, transparencia, MSF, buenas prácticas regulatorias, y comercio y desarrollo sostenible. Las negociaciones también cubrieron las ofertas sobre acceso a mercado de bienes que se intercambiaron después de la sexta ronda de negociaciones.

La octava ronda de negociaciones se llevó a cabo del 8 al 17 de enero de 2018 en Ciudad de México. Los trabajos de la novena ronda de negociaciones se iniciaron en Ciudad de México el 12 de febrero de 2018. México y la Unión Europea concluyeron exitosamente las negociaciones de un nuevo Acuerdo Global el 21 de abril de 2018. El nuevo acuerdo 73

incluye aspectos políticos, económicos y de cooperación que permitirán fortalecer el diálogo político, incrementar los flujos comerciales y de inversión, así como elevar la cooperación técnica y científica entre ambas partes.

El 28 de abril de 2020 México y la UE concluyeron negociaciones para la modernización del pilar comercial del Acuerdo entre México y la Unión Europea.

3.13.- ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NO. 55 CON BRASIL Y ARGENTINA (ACE NO. 55)

La historia de las relaciones bilaterales es relativamente reciente. El Gobierno de México estableció relaciones diplomáticas con Irlanda el 21 de agosto de 1975 aunque, naturalmente, antes de esa fecha los principios de política exterior compartidos por ambos países se reflejaban ya en los diferentes foros internacionales.

Hasta agosto de 1991, fecha en la que se abrió la Embajada residente en Dublín, las relaciones entre ambos países corrieron a cargo de nuestra representación ante el Reino Unido.

En junio de 1991 el Consejero Enrique Berruga Filloy llegó a Irlanda como Encargado de Negocios, a.i., e instaló la Cancillería de la Embajada en el inmueble que ocupaba el Consulado Honorario. En febrero de 1992 el Embajador Bernardo Sepúlveda visitó Dublín para inaugurar oficialmente las oficinas de la Embajada de México.

Por su parte, desde el establecimiento de relaciones y hasta 1999, el gobierno irlandés manejó sus relaciones diplomáticas con México a través de su Embajada en Washington.

Irlanda abrió su Embajada en México en septiembre de 1999 y el primer Embajador residente en nuestro país fue el Sr. Art Agnew, quien presentó cartas credenciales el 4 de noviembre de 1999.

Las relaciones bilaterales entre los dos países se han caracterizado por su respeto, amistad y franqueza, habiéndose ampliado y fortalecido en gran medida gracias a la voluntad política de ambos gobiernos y particularmente a través de las visitas de alto nivel que se han efectuado en los últimos años. Tanto los acuerdos bilaterales existentes como el creciente

volumen de comercio, inversión y turismo irlandés a México, así como la promoción cultural de México en Irlanda y las visitas oficiales, empresariales y académicas, han creado las bases para expandir y profundizar sus relaciones en los próximos años.

UNIDAD IV.

DEFENSA DE LOS INTERESES ECONÓMICOS DE MÉXICO-

4.1.- CONVENIO SOBRE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES ENTRE ESTADOS Y NACIONALES DE OTROS ESTADOS (CIADI).

El Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (Convenio del CIADI) fue hecho en la ciudad de Washington, D.C. el 18 de marzo de 1965, por los directores ejecutivos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y entró en vigor el 14 de octubre de 1966, cuando fue ratificado por 20 países. Mediante el referido Convenio se creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el cual tiene por objeto facilitar la solución de diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de otros Estados Contratantes, a través de procedimientos de conciliación y arbitraje. El instrumento de adhesión al Convenio del CIADI fue firmado por los Estados Unidos Mexicanos el 11 de enero de 2018. El Convenio del CIADI fue aprobado por el Senado de la República el 26 de abril de 2018, según Decreto Aprobatorio publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de junio de 2018. El Convenio del CIADI entró en vigor el 26 de agosto de 2018. Las disposiciones del Convenio del CIADI se complementan con las Reglas Procesales Aplicables a la Iniciación de los Procedimientos de Conciliación y Arbitraje; las Reglas Procesales Aplicables a los Procedimientos de Conciliación; y las Reglas Procesales Aplicables a los Procedimientos de Arbitraje, mismas que fueron adoptadas por el Consejo Administrativo del CIADI y cuyo sitio en el cual pueden consultarse se dio a conocer mediante Aviso publicado en el Diario Oficial de la Federación.

4.2.- PROCEDIMIENTOS INVERSIONISTA- ESTADO.

La mediación ofrece al arreglo de diferencias un enfoque impulsado por las partes. El rol del mediador consiste en facilitar las negociaciones de las partes, por ejemplo, ayudando a cada parte a identificar sus intereses, superar los obstáculos al arreglo de diferencias y desarrollar con las partes posibles opciones de acuerdo. La mediación es totalmente voluntaria y, por lo común, se basa en un acuerdo por escrito de mediación entre las partes contendientes.

El concepto de soluciones amigables a través de negociaciones directas no es algo nuevo: se encuentra plasmado en muchos tratados multilaterales de inversión, a menudo, denominado "período de avenimiento" ("amicable settlement period") o "período de negociación previa" ("cooling-off period"). A modo de ejemplo, el Artículo 10.15 del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica establece que "el demandante y el demandado deben primero tratar de solucionar la controversia [relativa a inversiones] mediante consultas y negociación, lo que puede incluir el empleo de procedimientos de terceras partes de carácter no obligatorio, tales como conciliación y mediación". El Artículo 26 del Acuerdo de Inversión para la Zona Común de Inversión del Mercado Común de África Meridional y Oriental (COMESA, por sus siglas en inglés) requiere un período de enfriamiento de seis meses, durante el cual las partes "deberán solicitar la asistencia de un mediador", a menos que se acuerde un método alternativo de arreglo de diferencias.

4.3.- PROCEDIMIENTOS ESTADO-ESTADO.

Un tratado en México es constitucionalmente válido sin necesidad de que el presidente de la República lo firme personalmente y en su lugar lo haga el funcionario al que se le extiendan los plenos poderes o que por su cargo los detente de modo inherente. La ratificación es el acto confirmatorio que perfecciona jurídicamente a un tratado negociado y firmado.

La interrelación intensa del Estado mexicano con los actores jurídicos internacionales provocará que en mayor grado, cuestiones de interpretación de tratados arriben al conocimiento de juzgados, tribunales y al último peldaño judicial del país, la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Ello por los centenares de tratados en vigor, por las materias que cubren como los derechos humanos o cuestiones comerciales y de inversión y, también,

por la ampliación de la cultura jurídica que día tras día revelará que los tratados no sólo implican la aceptación de compromisos hacia fuera, sino que apuntalan regímenes internos en el nivel de ley suprema de la Unión.

4.4.- PARTICIPACIÓN EN ORGANISMOS MULTILATERALES

La participación de México en los mercados globales se ha apoyado en la vinculación estratégica con otros países y regiones de alto crecimiento. Así, además de su amplia red de acuerdos comerciales, México participa de manera activa en negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

4.5.- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

La OMC es la organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, constituyendo la base del sistema multilateral de comercio. Se estableció el 1 de enero de 1995 como sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), tras la conclusión de la Ronda Uruguay. Es una institución permanente, con sede en Ginebra. En la actualidad, la OMC cuenta con 164 miembros y 23 países –y 8 organizaciones internacionales intergubernamentales– con estatus de "observadores", que negocian su adhesión.

Los acuerdos de la OMC abarcan las reglas sobre el funcionamiento de la propia Organización; las normas sobre el comercio de mercancías (GATT), el comercio de servicios (GATS, por sus siglas en inglés), y los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés). Además, incluye acuerdos plurilaterales, que obligan sólo a las Partes firmantes, no a todos los miembros de la OMC, como el Acuerdo de Aeronaves Civiles y el Acuerdo de Contratación Pública (GPA, por sus siglas en inglés).

El máximo órgano de decisión de la OMC es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, y se reúne, al menos, cada dos años, pudiendo adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. La labor cotidiana de la OMC está a cargo del

Consejo General, máxima autoridad entre las Conferencias, compuesto por los representantes de los miembros (generalmente, embajadores o funcionarios de rango equivalente). El Consejo General se reúne, además, bajo dos formas: el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, aunque existen también otros Consejos y Comités. Las decisiones en la OMC se toman por consenso, si bien está prevista también la votación, (“cada país un voto”) en caso de imposibilidad de consenso. Nunca se ha recurrido a ella y existe el compromiso de que siga siendo así.

El OSD es el órgano jurisdiccional de la OMC. La solución de diferencias se plantea cuando el Gobierno de un miembro considera que el Gobierno de otro miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que ha contraído en el marco de la OMC. Las decisiones del OSD son vinculantes y sólo pueden rechazarse por consenso de todos los Miembros. El proceso de resolución comienza ante un “grupo especial” y puede continuar ante el Órgano de Apelación (OA), si una de las partes decide apelar. Por su parte, el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales permite valorar la observancia de las disciplinas establecidas en los acuerdos, y mejorar la transparencia y comprensión de las políticas y prácticas comerciales.

Se han celebrado once Conferencias Ministeriales, la última, en Buenos Aires (Argentina), la CM11, en diciembre de 2017, donde no se alcanzaron resultados sustanciales en los asuntos que se estaban negociando (agricultura, subvenciones a la pesca), ni se incluyó ninguno de los “nuevos temas” dentro de la agenda de la OMC (comercio electrónico, facilitación de inversiones). En su lugar, numerosos países suscribieron declaraciones sobre potenciales iniciativas plurilaterales sobre comercio electrónico, facilitación de las inversiones, reglamentación nacional de servicios y MPYMES. La próxima Conferencia Ministerial estaba prevista para junio de 2020, pero se ha retrasado debido a la irrupción de la crisis del COVID-19.

Desde 2017, la situación ha empeorado y, actualmente, la OMC atraviesa una grave crisis, debido a que se ha puesto de manifiesto la falta de adaptación de sus reglas y del sistema de solución de diferencias a los retos actuales del comercio internacional. Se consideran necesarias reglas comunes sobre política de competencia internacional, afrontar los retos del comercio electrónico y la economía digital, así como el cumplimiento estricto de los compromisos acordados por los miembros. A lo anterior, se ha unido, en 2019, el bloqueo

del Órgano de Apelación por parte de EE. UU., que se ha negado a renovar los mandatos de sus miembros, lo cual supone en la práctica, el fin del marco multilateral basado en normas, al desaparecer el incentivo a cumplirlas e implica la imposibilidad de recurrir a la apelación o segunda instancia jurisdiccional de la OMC.

Por ello, diversos miembros de la OMC están tratando de impulsar el proceso de modernización de la Organización para hacer frente a la situación actual. El objetivo es preservar el sistema multilateral de comercio, con la OMC en su centro y un Órgano de Apelación independiente. Entre otras cuestiones, se considera que se debe revisar el proceso de toma de decisiones y la forma de integrar las iniciativas plurilaterales en el marco OMC, para dar mayor dinamismo a la organización.

4.6.- FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO (APEC).

El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), es el principal foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación técnica y económica, la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones en la región Asia-Pacífico. Conformado por 21 economías:

Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipei-China, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam.

El Foro fue establecido en Canberra, Australia, en noviembre de 1989, por iniciativa del entonces Primer Ministro australiano, Robert Hawke, en respuesta a la creciente interdependencia económica de las economías del Asia Pacífico.

APEC tiene la finalidad de intensificar el sentimiento de comunidad Asia Pacífico y reducir las diferencias entre las economías de la región mediante una senda de crecimiento sostenible.

A diferencia de la Organización Mundial de Comercio y otros foros multilaterales, APEC no es un tratado o acuerdo de obligaciones. Las decisiones dentro de APEC se toman por consenso y los compromisos se asumen voluntariamente.

APEC es el principal foro económico de Asia y el Pacífico. El principal objetivo es apoyar el crecimiento económico y la prosperidad en la región de Asia y el Pacífico.

Estamos unidos en nuestro intento de construir una comunidad dinámica y armoniosa en Asia y el Pacífico promoviendo el libre comercio y la inversión, acelerando la integración económica regional, fomentando la cooperación económica y técnica, mejorando la seguridad humana y facilitando un entorno empresarial favorable y sostenible. Nuestras iniciativas convierten los objetivos políticos en resultados y acuerdos concretos en beneficios tangibles.

La visión de APEC es conocida como los Objetivos de Bogor¹ y consiste en alcanzar la liberalización y la facilitación del comercio y la inversión al 2010 para las economías desarrolladas y al 2020 para las economías en desarrollo². Asimismo, APEC trabaja para crear un ambiente seguro para el movimiento eficiente de bienes, servicios y de personas en la región.

Los tres pilares de APEC, consistentes con los Objetivos de Bogor, son:

- 1) liberalización del comercio e inversiones,
- 2) facilitación de comercio e inversión, y
- 3) cooperación técnica y económica.

A nivel mundial, la importancia de APEC es significativa. Sus miembros representan aproximadamente el 60% del PBI mundial y el 50% del comercio mundial. APEC es la región económicamente más dinámica del mundo. Además, éstos concentran alrededor del 50% de la población mundial.

APEC utiliza un sistema propio para llevar a cabo la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones. Este sistema se basa en acciones que las economías implementan de manera voluntaria, las cuales se reflejan en los respectivos Planes de Acción Individual y los Planes de Acción Colectivos. El enfoque es voluntario y flexible porque la decisión de los miembros no se basa, como en otros acuerdos comerciales, en una reciprocidad negociada y vinculante, sino en la firme creencia colectiva que las mayores oportunidades se generarán con la aplicación de modelos que cumplan con las metas establecidas en Bogor.

4.7.- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es un organismo internacional que tiene como objetivo promover políticas para mejorar el bienestar social y económico de todos los pueblos del mundo, cooperando para responder a los desafíos económicos, sociales, medioambientales y de buen gobierno.

Esta organización fue creada en 1960 y tiene su sede en París. Es la sucesora de la Organización Europea para la cooperación económica (OECE), que se creó para administrar la ayuda proveniente de EEUU y Canadá a través del Plan Marshall para la reconstrucción de Europa tras la segunda guerra Mundial. No obstante, los fines con los que se creó la OECE están vigentes también en la OCDE actual.

La OCDE tiene como objetivo principal promover políticas para mejorar el bienestar social, cooperar para responder a los desafíos económicos, sociales, medioambientales y de buen gobierno, los desafíos acentuados con la globalización y a su vez aprovechar mejor las oportunidades que surgen de la misma. Más en concreto los objetivos de la OCDE son los siguientes:

Lograr la más fuerte expansión posible de la economía y del empleo, y aumentar el nivel de vida en los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros y en los no miembros en vías de desarrollo.

Contribuir a la expansión del comercio internacional.

Como hemos mencionado anteriormente, la OCDE no solo se centra en temas económicos, si no que también se ocupa de temas sociales o de buen gobierno. Como ejemplos de sus ámbitos de actuación podríamos nombrar empleo, educación, igualdad de género, agricultura, energía, política industrial o lucha contra la corrupción, entre otros. En concreto, la OCDE realiza su trabajo a través de tres tipos de actuaciones:

Análisis y estudios sobre las políticas públicas de los Estados miembros. A partir de los datos contrastados, se proponen mejores prácticas y se establecen nuevos estándares internacionales.

La organización puede establecer compromisos vinculantes para los Estados en determinadas materias con la adopción de convenios. También puede adoptar directrices, recomendaciones o declaraciones no vinculantes, pero que integran un conjunto de estándares que funcionan como referencia para los países.

Elabora informes de auditoría externa. Estos informes, llamados “Exámenes de pares”, sobre las políticas públicas de los Estados miembros.

La OCDE se encuentra especializada en lo que la misma organización denomina como ‘Direcciones’. Estas direcciones son algo así como departamentos que trabajan sobre distintos temas. En su nacimiento eran sólo de ámbito económico, sin embargo, con el tiempo, han nacido nuevas direcciones. A continuación, se añaden las 14 direcciones o departamentos de la OCDE con sus respectivos códigos entre paréntesis:

- Administración pública y desarrollo territorial (GOV)
- Asuntos financieros y empresariales (DAF)
- Ciencia, tecnología e industria (STI)
- Cooperación con países no miembros (CCNM)
- Economía (ECO)
- Empleo y cohesión social (ELS)
- Estadísticas (STD)
- Medio ambiente (ENV)
- Agricultura (AGR)
- Asuntos fiscales (CTPA)
- Comercio (ECH)

- Desarrollo (DCD)
- Educación (EDU)
- Energía (AIE) (AEN)
- Iniciativa empresarial (CFE)

El presupuesto se financia con las aportaciones realizadas por cada país miembro. El importe depende de una fórmula que tiene en cuenta el tamaño de cada país. El mayor contribuyente es EEUU que aporta casi el 22%. Los países también pueden hacer aportaciones voluntarias para financiar trabajos específicos.

El presupuesto y programa de trabajo se define cada dos años. La auditoría de las cuentas la realiza una institución de un país miembro previamente definido por el Consejo y, a diferencia de las Instituciones Financieras Internacionales, no concede préstamos o donaciones.

4.8.- GRUPO DE LOS 20.

El Grupo de los Veinte (G20) es el principal foro de coordinación de políticas macroeconómicas entre las veinte economías más importantes del mundo, que incluye las perspectivas tanto de países desarrollados, como de economías emergentes.

Lo integran: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea. Juntos, los miembros del G20 representan alrededor del 90% de la economía mundial y el 80% del comercio internacional.

En el foro también participan siete organismos internacionales: el Consejo de Estabilidad Financiera, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Mundial del Comercio y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

El grupo empezó a sesionar a nivel de Líderes desde 2008 con el objetivo principal de hacer frente a la crisis económica internacional que inició ese año. Posteriormente, a medida que

la economía mundial inició su recuperación, la agenda del G20 ha ido transitando hacia la implementación de acciones orientadas a mantener la estabilidad del sistema financiero internacional y evitar que se presente nuevamente una debacle económica mundial.

El G20 se organiza en torno a dos vertientes: la de Finanzas y la de Sherpas. La vertiente de finanzas es encabezada por los Ministros de Finanzas y los Gobernadores de los Bancos Centrales del G20. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como el Banco de México, son las instituciones responsables de la participación de México en este campo. Los temas que se discuten son de naturaleza financiera, como la regulación y supervisión, la reforma de la arquitectura financiera internacional, la inversión en infraestructura, la inclusión financiera, así como la coordinación de políticas macroeconómicas y monetarias y la implementación de reformas estructurales. Por su parte, los Sherpas son los representantes de los Líderes en la conducción de los trabajos preparatorios de las reuniones Cumbre. Durante el proceso, los Sherpas identifican los posibles acuerdos y resultados en los temas no financieros de la agenda del Grupo, como empleo, comercio, energía y desarrollo. En coordinación con el canal de finanzas, los Sherpas también son responsables de negociar el borrador de la Declaración que los Líderes adoptan en cada Cumbre del Grupo. En el caso de México, el canal de Sherpas es responsabilidad de la Secretaría de Relaciones Exteriores. El Sherpa de México ante el G20 es el Subsecretario de Relaciones Exteriores.

Con el propósito de fomentar el diálogo con actores no estatales e incluir sus puntos de vista en las discusiones y en la toma de decisiones, el G20 ha creado una serie de grupos paralelos de vinculación: Business 20 (B20) con empresarios, Labor 20 (L20) con sindicatos, Civil 20 (C20) con organizaciones de la sociedad civil, Think 20 (T20) con centros de investigación académica, Youth 20 (Y20) con los jóvenes y recientemente Women 20 (W20) para impulsar la inclusión económica con perspectiva de género dentro de la agenda del G20.

Los países miembros han decidido que el Grupo se mantenga como un foro informal de diálogo, a fin de contar con una mayor flexibilidad que permita actuar con rapidez y facilite la adopción de acuerdos. Es por ello que el G20 no cuenta con una estructura burocrática. La Presidencia del Grupo es rotativa, con duración de un año. Turquía preside el G20 en 2015.

4.9.- REPRESENTACIÓN PERMANENTE DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA ANTE LA UNIÓN EUROPEA EN BRUSELAS, BÉLGICA.

El Gobierno de México cuenta con una oficina de la Secretaría de Economía en la ciudad de Bruselas, Bélgica, cuyas tareas principales están enfocadas a la promoción de las exportaciones de México en el mercado europeo, el fomento de las inversiones europeas en el mercado mexicano, la asesoría a empresas europeas interesadas en realizar negocios en México y el seguimiento a las relaciones comerciales entre México y Europa.

4.10.- REPRESENTACIÓN COMERCIAL DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA EN LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.

En materia económica, la labor de promoción del comercio y la inversión ha sido constante en esta Embajada. China se ha convertido en el primer socio comercial de México en la región de Asia-Pacífico, en su segundo socio comercial en el mundo y su tercer mercado de exportación.

Durante 2018 y 2019, el comercio bilateral registró un crecimiento sostenido que lo ubicó en máximos históricos superiores a los 90,000 millones de dólares (mdd). A pesar de las interrupciones al comercio internacional por la pandemia por COVID-19, el comercio bilateral con China mostró una caída de sólo 9.54% según cifras de 2020.

Las cifras preliminares publicadas por el Banco de México, permiten afirmar que se han alcanzado nuevos máximos históricos con motivo del intercambio comercial entre México y China. Se destaca que en 2021 el monto total de exportaciones a China se ubicó en 9,256.9 mdd, lo que representa un incremento del 29.71% en comparación a las cifras observadas en 2019.

En la tarea de promoción de exportaciones a China, los productos agroalimentarios mexicanos se han ubicado en un lugar prioritario. A pesar de las restricciones por la pandemia, en 2020 se logró que el primer cargamento de plátano mexicano llegara a China y que se concretara la firma del protocolo para la exportación de sorgo mexicano. Asimismo, se registró un importante aumento de las ventas de carne de cerdo. También se impulsó la negociación de acuerdos para exportar aguacate de Jalisco y limón persa, entre los más importantes.

En cuanto a promoción de inversiones a México, la Embajada ha realizado esfuerzos para consolidar la agenda de inversión, facilitando un diálogo constante entre potenciales inversionistas, el Gobierno Federal y los Gobiernos Estatales, así como mediante la realización/participación en diversos seminarios de promoción de inversiones. Se destaca que la Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de China ascendió a 215.3 mdd en 2020 y a 413.8 mdd en 2021, lo que representa un incremento de 92.19% respecto al año anterior, con lo que esta IED acumulada de enero de 1999 a diciembre de 2021 se ubicó en 1,928.3 mdd.

4.11.- OFICINA PARA EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, MÉXICO – JAPÓN

A lo largo de más de un siglo, México y Japón han construido lazos de cooperación y amistad que han decidido reflejar en una relación económica más amplia y mutuamente provechosa, a través de la negociación del Acuerdo de Asociación Económica México- Japón (AAE). Este Acuerdo nos vinculará a la segunda economía más grande del mundo, y contribuirá a consolidar la posición de México como uno de los países líderes en la promoción del comercio y la inversión. El Acuerdo con Japón se incorpora a nuestra amplia red de tratados de libre comercio, misma que nos da acceso preferencial a países que concentran dos terceras partes de la producción mundial. El AAE representa una importante oportunidad para materializar nuestro potencial de exportación al mercado japonés y atraer mayores flujos de inversión que contribuirán a incrementar la producción, el empleo y la competitividad. El Acuerdo provee reglas claras que asegurarán el acceso preferencial para los productos mexicanos a un mercado de 1271 millones de habitantes con elevados niveles de ingreso y consumo. El AAE es el segundo acuerdo negociado por Japón, por lo que México tendrá preferencias arancelarias de manera adelantada a cualquier otro país competidor. Adicionalmente, el AAE cuenta con disposiciones relativas a cooperación bilateral que permitirán aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales entre los dos países.

El AAE permitirá aprovechar la complementariedad entre las economías de México y Japón, al intensificarse las actividades bilaterales de comercio, inversión y cooperación económica. Japón es el décimo país más poblado del mundo con 127 millones de habitantes con un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de 34,510 dólares en 20031. Su población tiene

una edad promedio de 42 años, por lo cual necesita localizar inversiones en otros países en donde la población sea joven y capacitada. México es el décimo primer país más poblado del mundo con más de 105 millones de habitantes¹, con una edad promedio de 23 años, y cuyos trabajadores están crecientemente capacitados. Japón es la octava fuente de inversión extranjera directa (IED) en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003². Por su parte, México está catalogado como un lugar muy atractivo para la IED debido, entre otros factores, a su amplia red de acuerdos internacionales en materia de comercio y de inversión. De acuerdo con cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 2003 México fue el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina. Entre 1994 y junio de 2004, la IED en México ascendió a 138.5 mil millones de dólares³. Cabe destacar, Japón importa el 60% de su consumo de alimentos, y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto, requiere de un socio comercial que pueda brindarle calidad y variedad de productos alimenticios. Las importaciones de productos agroalimentarios y pesqueros realizadas por Japón anualmente ascienden a alrededor de 50 mil millones de dólares y de México se importaron apenas 395 millones de dólares, por lo que existe un gran potencial para incrementar nuestras ventas a Japón en este sector. Asimismo, Japón es un productor y exportador de bienes de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnología media-alta como electrónicos, electrodomésticos y del sector automotriz. México, a su vez, es uno de los principales productores y exportadores de bienes precisamente de tecnología media-alta como los que necesita Japón, e importador de bienes de alta tecnología como los que exporta Japón.

El AAE complementa la estrategia de negociaciones comerciales de México, pues dará a los productos mexicanos acceso preferencial al tercer mercado más grande del mundo, después de Estados Unidos y la Unión Europea, y creará oportunidades para elevar el nivel de vida de nuestros ciudadanos. El fortalecimiento de las relaciones económicas con Japón que se obtendrá a través de este Acuerdo, ayudará a México a diversificar sus mercados de exportación y permitirá contar con condiciones más favorables para la realización de negocios entre los dos países. El AAE generará una mayor certidumbre en las transacciones entre los dos países por las reglas de comercio que define. Asimismo, impulsará una mayor inversión de empresas japonesas en México, para manufacturar productos destinados al

mercado interno o para ser exportados a otros países aprovechando nuestra extensa red de tratados de libre comercio. Más empresas nacionales y de terceros países tendrán interés en invertir para producir en México y exportar a Japón, beneficiándose del acceso preferencial que otorga el AAE a los productos mexicanos. Japón es la segunda economía del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 4.3 billones de dólares⁵. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, en 2003 Japón ocupó la segunda posición a nivel mundial como exportador registrando un monto de 469.78 mil millones de dólares y el cuarto importador al alcanzar un total de 381.23 mil millones de dólares⁶. Japón es nuestro cuarto socio comercial, y por consiguiente, un mercado de suma importancia para los productos hechos en México. De acuerdo con cifras del Ministerio de Finanzas de Japón, en 2003 nuestras exportaciones a ese país alcanzaron 1,7767 millones de dólares. Durante 2003, cinco sectores concentraron el 78% de las exportaciones totales de México a Japón: productos metálicos, maquinaria y equipo (41.3%); alimentos, bebidas y tabaco (12.4%); productos agrícolas (8.9%); química, plástico y hule (8.6%); y explotación de minerales no metálicos (6.8%).

El AAE reconoce una asimetría a favor de México, en términos del tamaño y distinto grado de desarrollo de la economía mexicana.

México por su parte, en acceso inmediato se abrirá en el 44% de las fracciones arancelarias, donde se incluyen principalmente productos que no produce e insumos para la industria nacional, tales como productos de alta tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, y electrónica de consumo, entre otros). En acceso a cinco años, México abrirá el 9% de las fracciones arancelarias, que incluyen ciertos productos de los sectores químico, fotográfico, textil, y automotriz (partes de motor), entre otros; y en acceso a diez años, México abrirá gradualmente el 47% de las fracciones arancelarias de los sectores en donde existe producción nacional. Casos especiales Para el sector automotriz, de interés para Japón y sensible para México, se negoció el siguiente esquema: a) Se otorgó a Japón el acceso inmediato para únicamente una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles. Bajo el régimen actual de promoción de la industria automotriz de México, ya se importa libre de arancel aproximadamente el equivalente al 3% del mercado nacional. b) Por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravarán después de 6 años.

De la misma manera, para el sector acero, se acordó el siguiente esquema: a) Se negoció que los aceros especializados que no se producen en México, y que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, se liberen de manera inmediata a la entrada en vigor del Acuerdo. b) En contrapartida, el acero ordinario japonés, que compite con la producción nacional, mantendrá el arancel actual durante los primeros 5 años de la vigencia del Acuerdo, y se desgravará gradualmente durante los 5 años siguientes.

Para asegurar que los bienes de México y Japón sean los que se intercambien libremente entre los dos países, el AAE al igual que todos los tratados de libre comercio suscritos por México, contiene un capítulo de reglas de origen que son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto exportado por un país puede beneficiarse de las preferencias que otorga el Acuerdo. Las reglas de origen negociadas en el AAE promueven la integración de procesos industriales entre ambos países y la utilización de insumos de los mismos tomando en consideración los intereses de las industrias nacionales. La metodología utilizada para las reglas de origen será similar a las utilizadas en otros acuerdos suscritos por México (como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte), misma que ya es del conocimiento de las empresas mexicanas.

Se establecen mecanismos en materia aduanera que otorgarán mayor seguridad a las operaciones de comercio de bienes entre ambos países previstas en el Acuerdo. Tomando en consideración los intereses manifestados por los sectores productivos nacionales, se establecieron mecanismos claros y seguros para la certificación del origen de los bienes, así como lineamientos precisos y expeditos para verificar el cumplimiento de las disposiciones en materia de origen. De esta manera, se garantizará que únicamente los productos de México o Japón se beneficien de las preferencias arancelarias que establece el AAE, brindando certidumbre y seguridad jurídica a los productores, exportadores e importadores.

El AAE cuenta con disposiciones claras y transparentes que facilitan el comercio entre los dos países y garantizan que la aplicación de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad no se conviertan en obstáculos al comercio. Con ese mismo fin, se incorporan otras disposiciones, entre las cuales destacan: la cooperación técnica entre México y Japón; el establecimiento de puntos de contacto en

cada país; y la creación de un Subcomité que revise la implementación del Acuerdo en esta materia y que funcione como foro para la discusión de estos temas.

SALVAGUARDIAS Los mecanismos de salvaguardias incluidos en el Acuerdo están sujetos a un procedimiento claro y transparente que garantiza la adecuada protección a la rama de producción nacional ante situaciones de daño grave o amenaza del mismo que pudieran causar un aumento significativo de las importaciones como resultado de la reducción o eliminación de aranceles contemplada en el Acuerdo. A la vez, dicho procedimiento evita que medidas de esta naturaleza sean utilizadas con fines proteccionistas. Las salvaguardias bilaterales tendrán un carácter estrictamente arancelario. La duración máxima de estas medidas será de cuatro años. Las salvaguardias bilaterales no se aplicarán a los cupos negociados bajo el Acuerdo, sin embargo, se mantiene la facultad de los dos países para que, en caso de emergencia, las medidas de salvaguardias bilaterales puedan ser aplicadas a las cantidades que ingresen por arriba de los cupos.

México y Japón tendrán las mejores condiciones de acceso a los respectivos mercados de servicios, ya que a través de este capítulo se liberaliza el comercio en este sector extendiendo significativamente los compromisos negociados a nivel multilateral. Entre los sectores cubiertos por el Acuerdo destacan los siguientes servicios: profesionales, transporte, telecomunicaciones, distribución, y turismo, entre otros. 10 El capítulo permitirá fomentar la inversión de empresas de servicios japonesas en México, lo cuál contribuirá a incrementar la disponibilidad de proveedores de servicios y elevar la competitividad de este sector. A la vez que se generarán más y mejores empleos. Entre las disposiciones contenidas en este capítulo destacan los principios de trato de nación más favorecida y trato nacional. El primero de ellos implica que si alguno de los dos países miembros del Acuerdo concede algún beneficio particular a otro país, cualquiera que este sea, automáticamente se extenderá dicho beneficio al otro país. El segundo principio garantiza que las personas y empresas que prestan un servicio con autorización y apego a las disposiciones jurídicas vigentes, reciban el mismo trato que el otorgado a los nacionales del otro país miembro del acuerdo. Asimismo, se establece el compromiso de consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva en el futuro.

En materia de cooperación bilateral se han definido disposiciones que permitirán promover el fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos países. De esta forma, se pretende impulsar actividades en áreas concretas de mutuo interés tales como industria de soporte; pequeñas y medianas empresas; promoción del comercio y la inversión; ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral; turismo; agricultura; medio ambiente; propiedad intelectual; y mejoramiento del ambiente de negocios. Industria de soporte. El AAE contribuirá al desarrollo y expansión de la proveeduría por parte de empresas mexicanas a empresas japonesas establecidas en México. Pequeñas y medianas empresas. En materia de pequeñas y medianas empresas, el principal objetivo es aprovechar la experiencia de Japón para contribuir a elevar la competitividad de nuestras empresas, integrarlas a las cadenas productivas de empresas de mayor tamaño y promover su capacidad exportadora. 12 promoción del comercio y la inversión. Se promoverán las relaciones de negocios mediante el intercambio de expertos, mejor acceso a la información sobre las respectivas leyes, regulaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión; realización de ferias y seminarios; e identificación de oportunidades de negocios y promoción de alianzas estratégicas, entre otros. Ciencia y tecnología, educación, y capacitación laboral. La intensificación de los vínculos de cooperación en materia de ciencia y tecnología, educación, y capacitación laboral, nos permitirá continuar elevando la calidad de nuestra mano de obra y aumentar la productividad y competitividad de nuestras empresas, promoviendo a la vez las oportunidades de inversión y el incremento del comercio bilateral. Turismo. Se estrechará la cooperación en el sector turismo mediante acciones orientadas a incrementar los flujos turísticos entre ambos países; aprovechar los recursos naturales y diversidad cultural; y fomentar la capacitación. Esto contribuiría a fortalecer nuestro sector turístico como una fuente importante de ingreso y de generación de empleos. Agricultura. Las acciones de cooperación en el área de agricultura nos permitirán aprovechar mejor las oportunidades de intercambio comercial en este sector, principalmente mediante un mayor acceso a información sobre leyes, regulaciones y prácticas; el establecimiento de un diálogo entre productores; y el intercambio científico y tecnológico orientado a elevar la productividad del campo. Medio ambiente. Se promoverá el desarrollo sustentable a través de actividades tales como el intercambio de tecnología relacionada con el mejoramiento y preservación del medio ambiente; y la construcción de capacidades humanas e institucionales, entre otras. Propiedad intelectual. Se acordó la

protección a la indicación geográfica para el tequila y el mezcal. Asimismo, se definieron acciones de cooperación relativas a: el intercambio de información sobre actividades para crear conciencia pública sobre la importancia de la protección de la propiedad intelectual y la función de los sistemas de protección de la propiedad intelectual; mejoramiento de los sistemas de protección de propiedad intelectual y su operación; medidas políticas para asegurar la adecuada aplicación de los derechos de propiedad intelectual; y automatización de procesos administrativos de las autoridades de propiedad intelectual para elevar su eficacia. Mejoramiento del ambiente de negocios. Se establecerá un diálogo entre los dos países, orientado al mejoramiento del ambiente de negocios. De esta manera, se contribuirá al desarrollo de un ambiente favorable para incrementar el comercio y la inversión entre las empresas privadas de ambos países. Este mecanismo nos brindará la oportunidad de abordar con el gobierno japonés las inquietudes del sector privado mexicano y profundizar el conocimiento respecto a las particularidades del entorno de negocios japonés, contribuyendo al desarrollo de un ambiente favorable para incrementar el comercio y la inversión entre las empresas privadas de ambos países.

