

# TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES

UDS

UDS

---

JULIO IVAN JIMENEZ FONSECA  
LIC. JULIO CESAR VAZQUEZ

## **Introducción**

Los acuerdos comerciales se han posicionado como una de las principales estrategias de crecimiento económico para las empresas, así como para los países que cuentan con gran cantidad de sectores de producción comercial.

Estos son utilizados para un crecimiento económico, de aquí podemos suponer su importancia dentro de un país para la activación de su economía nacional.

Estos acuerdos se realizan a diferentes niveles como lo son nacionales o internacionales, de los cuales se obtienen diferentes beneficios, dependiendo del tipo de acuerdo al que uno se suscriba.

De este preámbulo podemos considerar a los acuerdos como una de las principales estrategias económicas a nivel internacional.

Coincidencia de las voluntades de las partes, con miras a producir el efecto de derecho intentado por las partes: contrato, matrimonio, divorcio por consentimiento mutuo etc.

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones.

En otras palabras, un acuerdo comercial es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s).

La principal ventaja de un acuerdo comercial es que permite a sus integrantes la creación de sinergias. Esto, gracias a la existencia de intereses comunes como, por ejemplo, ingresar a un mismo nicho de mercado.

En la mayoría de los casos, un acuerdo de este tipo es suscrito con la misión de multiplicar los beneficios de las empresas intervinientes. Así, podrán, por ejemplo, exportar sus productos a un menor costo.

No es estrictamente necesario que las empresas que participen en un determinado acuerdo operen en un mismo sector de la economía. Sin embargo, suele ser lo más común si se persiguen objetivos como el abaratamiento de los costes de fabricación, el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados.

La literatura económica distingue comúnmente cuatro formas diferentes de acuerdos regionales, según la profundidad de la integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica.

De esta manera, si el acuerdo persigue solamente la eliminación de las barreras

arancelarias y no arancelarias (por ejemplo, obstáculos técnicos) se habla de integración simplemente comercial (área de libre comercio y unión aduanera).

Si se agrega la homogenización de las condiciones de movilidad del capital y del trabajo se habla de integración factorial o de los factores de producción (mercado común).

Así mismo, si además de lo anterior se llega a la armonización de las políticas tributarias y cambiarias, se tendrá una integración de la política económica, la cual será total cuando se logre la unificación de la política monetaria (unión económica).

El regionalismo también puede clasificarse con base en el grado de desarrollo de los países que conforman el respectivo acuerdo. Desde esta perspectiva, se puede hablar entonces de regionalismo vertical y horizontal.

Mientras el regionalismo vertical vincula en un mismo acuerdo países desarrollados y de menor desarrollo (en la práctica se trata de acuerdos norte-sur), el regionalismo horizontal vincula de manera exclusiva naciones de igual o similar desarrollo (sur-sur o norte-norte).

Desde el punto de vista de las obligaciones y derechos que se adquieren, se puede distinguir entre regionalismo asimétrico y simétrico. Las formas asimétricas de integración contemplan preferencias que no son otorgadas recíprocamente (como las que otorga Estados Unidos con la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga -Atpdea- a los países andinos por la lucha contra las drogas), mientras que los acuerdos simétricos, por el contrario, prevén el otorgamiento de preferencias recíprocas.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la institución que constituye la **base del sistema multilateral de comercio**. Su objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre

posible. Entre sus funciones se encuentra la de administrar las normas comerciales del sistema mundial y hacer de foro para la negociación de acuerdos comerciales. Estos son los principales acuerdos comerciales, desde los más básicos a los más avanzados en integración económica:

### **Acuerdo de alcance parcial**

Acuerdo bilateral básico en materias arancelarias solo para un grupo de bienes.

### **Tratado de Libre Comercio**

Tratado para la supresión de barreras comerciales dentro de una zona. Se suele materializar en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes y en acuerdos en materia de servicios

### **Unión aduanera**

Acuerdo por dos o más estados adoptan una postura común frente al resto de países. Las fronteras comerciales se diluyen, mientras que el bloque impone una tarifa común a las mercancías exteriores entrantes en la unión aduanera.

### **Mercado común**

El acuerdo va un paso más allá y, además de eliminar las barreras arancelarias que restringen el comercio entre ellos y establecer un arancel común frente al exterior, permiten el libre movimiento de los factores productivos (recursos naturales, capital y recursos humanos).

### **Unión económica**

Además de la creación de un mercado común, la unión económica sienta unas bases en las políticas económicas de los países de la zona, formando así el tipo más avanzado de integración económica.

México cuenta con una red de 13 Tratados de Libre Comercio con 50 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones

(APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.

- **Cooperación y Acuerdos Bilaterales**

- Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Ucrania
- Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Turquía
- Acuerdo entre la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Economía y Comercio de Rumania sobre las Relaciones Económicas Bilaterales
- Acuerdo entre la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Industria y Comercio de la República Checa sobre el establecimiento de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel para el Fortalecimiento de la Cooperación Económica Bilateral
- Acuerdo entre la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Economía de la República de Belarús sobre el establecimiento de una Comisión Económica Conjunta
- Carta de intención relativa a un diálogo sobre política en el ámbito de las materias primas
- Carta intención relativa a un diálogo sobre la política en materia de PyME
- Carta intención sobre la cooperación industrial
- Memorándum de Entendimiento entre la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Economía e Innovación de la República Portuguesa sobre la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel

- Memorándum de Entendimiento entre la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos y el Ministerio de Economía de la República Eslovaca para el establecimiento de la Comisión Conjunta en materia económica
- Memorándum de Entendimiento sobre Comercio y Cooperación Económica entre el Gobierno de la Confederación Suiza y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos

### **Acuerdos Internacionales de Inversión**

Los Acuerdos Internacionales de Inversión (AII) son acuerdos en materia de inversión extranjera, diseñados para promover y proteger la inversión de los extranjeros en nuestro país y la de los mexicanos en el extranjero, con lo que contribuyen al establecimiento de un clima favorable para hacer negocios. Estos acuerdos contemplan la posibilidad de recurrir a mecanismos de solución de controversias entre Estados o entre un inversionista y el Estado.

### **Otros acuerdos en materia de inversión extranjera:**

DECRETO Promulga torio del Acuerdo de Cooperación y de Facilitación de las Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil, hecho en la Ciudad de México, el veintiséis de mayo de dos mil quince.

### **Opinión personal**

En lo particular, después de conocer con más profundidad a los acuerdos nacionales e internacionales puedo considerar a estos como una de las estrategias más utilizadas para el crecimiento económico particular o nacional, y con una justa razón, ya que este te ofrece un gran crecimiento o integración a un determinado sector económico que hará se produzca un aumento de tu capital y así poder seguir con el crecimiento que uno desea lograr.

## Conclusión

Para terminar podemos decir y afirmar que los tratados internacionales son en verdad una de las principales estrategias económicas utilizadas por los empresarios nacionales, así como por la nación al intervenir en acuerdos internacionales, ya que estos ofrecen una amplia cobertura de crecimiento económico, así como de crecimiento de cobertura de prestación de servicios, ya que se cuentan con diferentes tipos de tratados y cada uno de ellos trae consigo diferentes beneficios para las partes contratantes, así pues concluir dándole la importancia que este tema se merece ya que México al ser un país que depende ampliamente de su comercio, esta se volvió en una de las armas principales para el crecimiento de la nación.

## Bibliografía

<https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

<https://www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I---2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.XrL7qp5KjIU>

<https://www.iep.edu.es/tratado-internacional-comercio-que-es/>

<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>



