

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**INCERTIDUMBRE JURÍDICA DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DEL MERCADO DE
VALORES Y MERCANCÍAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
CELEBRADO ENTRE MÉXICO Y CENTROAMERICA**

GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ

GUATEMALA, MAYO DE 2024

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**INCERTIDUMBRE JURÍDICA DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DEL MERCADO DE
VALORES Y MERCANCÍAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
CELEBRADO ENTRE MÉXICO Y CENTROAMERICA**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Y los títulos profesionales

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, mayo de 2024

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO:	M.Sc.	Henry Manuel Arriaga Conteras
VOCAL I:	Lcda.	Astrid Jeannette Lemus Rodríguez
VOCAL II:	Lic.	Rodolfo Barahona Jácome
VOCAL III:	Lic.	Helmer Rolando Reyes García
VOCAL IV:	Br.	Javier Eduardo Sarmientos Cabrera
VOCAL V:	Br.	Gustavo Adolfo Oroxom Aguilar
SECRETARIA:	Lic.	Wilfredo Éliu Ramos Leonor

**TRIBUNAL QUE PRACTICÒ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase

Presidente:	Lcda.	Marta Alicia Ramírez Cifuentes
Vocal:	Lic.	Edson Waldemar Bautista Bravo
Secretario:	Lic.	Rony López Jerez

Segunda Fase

Presidente:	Lic.	Milton Riveiro
Vocal:	Lic.	Brenda Lisseth Rodas
Secretario:	Lcda.	Andrea Valeria Conde Guzman

RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis”. (Artículo 43 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público).



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Unidad de Asesoría de Tesis. Ciudad de Guatemala.
27 de mayo de 2022.

Atentamente puse al (a) Profesional, RENE SIBONEY POLILLO CORNEJO
para que proceda a asesorar el trabajo de tesis del (a) estudiante
GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ, con carné 201022471
intitulado INCERTIDUMBRE JURÍDICA DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES Y
MERCANCÍAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA.

Hago de su conocimiento que está facultado (a) para recomendar al (a) estudiante, la modificación del bosquejo preliminar de temas, las fuentes de consulta originalmente contempladas; así como, el título de tesis propuesto.

El dictamen correspondiente se debe emitir en un plazo no mayor de 90 días continuos a partir de concluida la investigación, en este debe hacer constar su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, la conclusión discursiva, y la bibliografía utilizada, si aprueba o desaprueba el trabajo de investigación. Expresamente declarará que no es pariente del (a) estudiante dentro de los grados de ley y otras consideraciones que estime pertinentes.

Adjunto encontrará el plan de tesis respectivo.

CARLOS EBERTITO HERRERA RECINOS
Jefe(a) de la Unidad de Asesoría de Tesis



Fecha de recepción 27.05.2022

Asesor(a)
(Firma y Sello)

LIC. RENÉ SIBONEY POLILLO CORNEJO
ABOGADO Y NOTARIO





BUFETE JURÍDICO

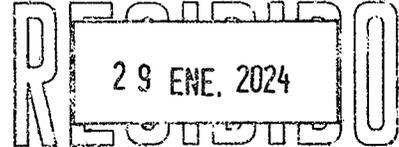
POLILLO MORALES & ASOCIADOS

Abogados y Notarios



Doctor Carlos Eberito Herrera
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala

Guatemala, 29 de Enero de 2024



UNIDAD DE ASESORIA DE TESIS
Hacer: _____
Firma: *[Handwritten Signature]*

De acuerdo al nombramiento de fecha veintisiete de mayo de dos mil veintidos, recaído en mi persona, he procedido a asesorar la tesis del bachiller **GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ** intitulado **INCERTIDUMBRE JURÍDICA DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES Y MERCANCÍAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE MÉXICO Y CENTROAMERICA**, en virtud de lo anterior me permito emitir el siguiente

DICTAMEN:

- I. En cuanto al contenido científico y técnico de la tesis, el bachiller analizó jurídicamente lo fundamental que es el vacío legal en cuanto a la incertidumbre jurídica de los objetivos de la ley del mercado de valores y mercancías frente al tratado de libre comercio celebrado entre México y Centroamérica.
- II. En la tesis se utilizó las referencias bibliográficas acorde al tema relacionado; por lo que considero que la estudiante resguardó en todo momento el derecho de autor, elemento indispensable a tomar en cuenta para el desarrollo de la presente investigación. De manera personal me encargué de guiar al sustentante en los lineamientos de todas las etapas correspondientes al proceso de investigación científica.
- III. En la presente investigación, el bachiller utilizó las técnicas bibliográfica con la cual obtuvo la información acorde al presente trabajo con datos actualizados; así como los métodos analítico-sintético, con los cuales determinó la importancia de establecer la investigación dentro de la ley del mercado de valores y mercancías frente al tratado de libre comercio celebrado entre México y Centroamérica; y mediante el método inductivo-deductivo, estableció la problemática y por ende la demora que existe en dicho procedimiento en virtud de no estar regulado, afectando directamente la actividad mercantil.

L.C. FRANCISCA POLILLO CORNEJO
ABOGADO Y NOTARIO



BUFETE JURÍDICO

POLILLO MORALES & ASOCIADOS

Abogados y Notarios



- IV. En cuanto al desarrollo de los capítulos, desarrolló adecuadamente cada uno, ya que aportó el contenido necesario acorde a la investigación, pues en los mismos se especifica el problema en cuestión y lo demostró con la información recabada.
- V. En la conclusión discursiva, hace alusión al problema consistente en el vacío legal existente en la de la ley del mercado de valores y mercancías frente al tratado de libre comercio celebrado entre México y Centroamérica.
- VI. Declaro que **no soy pariente dentro de los grados de ley del sustentante y otras consideraciones que estime pertinentes** y que puedan afectar la objetividad del presente dictamen.

Considero que el trabajo de tesis del bachiller **GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ** reúne los requisitos legales, por tal motivo me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE** de conformidad con el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Artículo treinta y uno (31) del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

LIC. RENÉ SIBONEY POLILLO CORNEJO
ABOGADO Y NOTARIO

Lic. René Siboney Polillo Cornejo
Abogado y Notario
Colegiado: 10842



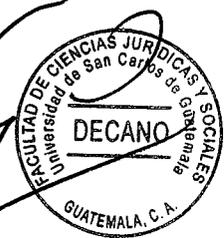
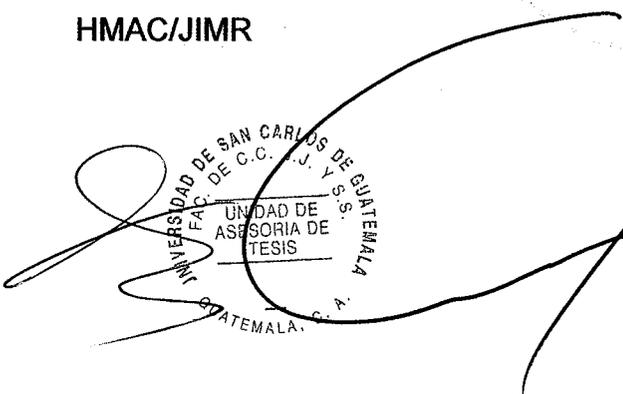
D. ORD. 137-2024

Decanatura de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, doce de febrero de dos mil veinticuatro.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis del estudiante, **GIANCARLO SECAIDA LÓPEZ**, titulado **INCERTIDUMBRE JURÍDICA DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES Y MERCANCIAS FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA**. Artículos 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.



HMAC/JIMR



DEDICATORIA

A DIOS:

Agradezco por su misericordia que ha derramado en mi vida y la de mi familia, gracias a sus bendiciones esta meta fue culminada. Porque todo lo puedo en Cristo que me fortalece.

A MI ESPOSA

Josseline Nineth Recinos López, quien es el amor de mi vida, le agradezco por acompañarme en cada momento, también por poder contar con ella en las buenas y en las malas, este triunfo es para ti.

A MIS HIJOS

Giancarlo y Sebastián, son lo más valioso que la vida me ha dado y la fuerza para no rendirme ante cualquier adversidad, por lo cual les dedico esta meta alcanzada.

A MI MADRE:

María Beatriz López López, Por ser uno de los pilares principales en mi vida, por su amor, paciencia, esfuerzo y por sus oraciones que nunca han faltado en mi vida.

A MI PADRE:

Adrian Gilberto Secaida Barillas quien es mi ejemplo de vida y mi mayor fuente de inspiración, a través de sus enseñanzas y apoyo incondicional he podido culminar esta meta.

A MIS HERMANOS:

Jahiro, Ana Lucía y Diego gracias por su apoyo, cariño y por estar en los momentos más importantes de mi vida.



PRESENTACIÓN

La investigación que se llevó a cabo es de tipo cualitativo porque se trató sobre la incertidumbre jurídica sobre los objetivos de la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, frente al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, a partir de que este tratado tiene una más amplia regulación sobre el mercado de valores y mercancías de los que regula dicha ley, tal el caso de la creación del Comité de Comercio de Mercancías y la regulación sobre la inversión que se aplica a las acciones, a las formas de participar en el capital o el patrimonio de una empresa, el mercado de futuros, entre otros.

La rama jurídica a la que pertenece esta investigación es al derecho mercantil internacional; mientras que el período de estudio fue desde el año 2013 cuando entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, hasta el año 2022, mientras que el sincrónico se investigó sobre la manera en que ese Tratado regula las mercancías y los valores, el cual es más amplio en regulación sobre la materia que la Ley del Mercado de Valores y Mercancías de Guatemala.

El objeto de estudio fue el tratado y la ley mencionados y los sujetos de estudio fueron los comerciantes de los países que firmaron ese tratado, siendo el aporte evidenciar que ante las limitaciones que presenta la Ley del Mercado de Valores y Mercancías sobre las mercancías y los valores, debe aplicarse el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, por ser una ley posterior que complementa esa ley sobre inversión en valores y mercancías que la ley en mención no regula y el Tratado sí.

HIPÓTESIS



Para que los funcionarios y empleados públicos del Mercado de Valores y Mercancías resuelvan las lagunas o conflictos legales que se generan a partir de la dinámica del mercado de valores y mercancías, el Estado debe capacitar a estos para que los mismos tengan la formación necesaria para integrar las normas vigentes en el país en el sentido de que la norma posterior deroga la anterior si regula los mismos aspectos o que la posterior debe aplicarse en caso que la anterior no contemple las figuras jurídicas o los casos que se presenten en la promoción de los valores y las mercancías en Centroamérica y México.

El objeto de estudio fue la Ley del Mercado de Valores y Mercancías y el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, mientras que los sujetos fueron los comerciantes de estos países que llevan a cabo la negociación de valores y mercancías dentro del marco de ese tratado; la hipótesis que se planteó fue de carácter descriptiva puesto que se trató de establecer la manera en que se debía resolver jurídicamente la incertidumbre sobre los objetivos de esa ley frente al tratado en mención, planteándose que la manera de resolverla era aplicando el tratado por ser de vigencia más reciente y que amplía a todos los nacionales de los países parte del tratado e incluso de otros países que no son parte del tratado, por lo que siendo descriptiva no se requirió la selección de una muestra sobre la cual llevar a cabo la actividad investigativa.

COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS



A partir de haber sometido a prueba la hipótesis, la misma fue debidamente comprobada, para lo cual se utilizó el método deductivo, inductivo, analítico y sintético, puesto que se demostró que para que el Mercado de Valores y Mercancías funcione adecuadamente, el Registro de Valores y Mercancías debe capacitar a los funcionarios y empleados públicos a su cargo para que resuelvan las lagunas o conflictos legales que se generan a partir de la dinámica del mercado de valores y mercancías, teniendo en cuenta que la norma posterior deroga la anterior si regula los mismos aspectos o que la posterior debe aplicarse en caso que la anterior no contemple las figuras jurídicas o los casos que se presenten en la promoción de los valores y las mercancías en Centroamérica y México.

ÍNDICE



Pág.

Introducción.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I

1. Globalización económica.....	1
1.1. Definición de globalización económica.....	1
1.2. Cambios económicos y globalización.....	2
1.3. Globalización y su impacto político.....	8
1.4. Globalización y su impacto y su impacto social.....	10
1.5. Globalización financiera.....	10
1.6. Globalización jurídica.....	16

CAPÍTULO II

2. Comercio internacional.....	21
2.1. Beneficios del comercio internacional.....	21
2.2. Teorías sobre el comercio internacional.....	23
2.3. Comercio internacional y desarrollo económico.....	34

CAPÍTULO III

3. Tratados de libre comercio.....	39
3.1. Antecedentes del libre comercio.....	39
3.2. Igualdad de condiciones en los tratados de libre comercio.....	41
3.3. Tipos de tratados de libre comercio	43
3.4. Estructura de los acuerdos comerciales internacionales.....	44
3.5. El papel de las instituciones para el libre comercio.....	46
3.6. La liberación recíproca en los acuerdos comerciales regionales.....	47



Pág.

3.7. Políticas de competencia en función de los tratados de libre comercio.....	48
---	----

CAPÍTULO IV

4. Incertidumbre jurídica de la Ley del Mercado de Valores y Mercancías de Guatemala frente al Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica.....	55
4.1. El mercado de valores y mercancías en Guatemala.....	55
4.2. Antecedentes del tratado de libre comercio entre México y Centroamérica.....	59
4.3. El tratado de libre comercio vigente entre Centroamérica y México.....	61
4.4. Ley del Mercado de Valores y Mercancías y su incertidumbre jurídica frente al Tratado de Libre Comercio vigente entre México y Centroamérica.....	65
CONCLUSIÓN DISCURSIVA.....	67
BIBLIOGRAFÍA.....	69

INTRODUCCIÓN



El tema de tesis se escogió a partir de encontrar que los funcionarios y empleados públicos del Registro de Valores y Mercancías enfrentan un dilema legal al aplicar la ley en casos en donde la Ley del Mercado de Valores y Mercancías no tiene regulados actos, hechos o sucesos que se producen cuando se llevan a cabo actividades relacionados con negociaciones o mercancías a partir de la relación comercial entre México y Centroamérica.

El objetivo general relacionado con la incertidumbre jurídica de los objetivos de la ley del mercado de valores y mercancías frente al tratado de libre comercio celebrado entre México y Centroamérica se comprobó a partir de establecer que la misma se resuelve aplicando la ley posterior, que en este caso es el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, cuando la Ley del Mercado de Valores y Mercancías no regula estos actos o hechos vinculados con el comercio de valores y mercancías a partir de tener en cuenta que la ley posterior deroga la anterior o a partir de la integración de ambas normas se resuelven los conflictos jurídicos que permitan garantizar el libre comercio de valores y mercancías.

Ante esa problemática se planteó como hipótesis, la cual fue debidamente comprobada, que el Mercado de Valores y Mercancías funcione adecuadamente, el Registro de Valores y Mercancías debe capacitar a los funcionarios y empleados públicos a su cargo para que resuelvan las lagunas o conflictos legales que se generan a partir de la dinámica del mercado de valores y mercancías, teniendo en cuenta que la norma posterior deroga la anterior si regula los mismos aspectos o que la posterior debe aplicarse en caso que la anterior no contemple las figuras jurídicas o los casos que se presenten en la promoción de los valores y las mercancías en Centroamérica y México.

Los métodos utilizados fueron el deductivo, el comparativo, el analítico y el sintético, mientras que se utilizaron las técnicas de investigación bibliográfica, documental y la entrevista, con lo cual se obtuvo la información necesaria orientada a tener los elementos



teóricos y doctrinarios, de las normas legales vigentes y aspectos empíricos para alcanzar los objetivos, someter a prueba la hipótesis, elaborar los capítulos del informe final y redactar la conclusión discursiva.

El contenido capitular del presente informe final de tesis es de cuatro capítulos, siendo el primero orientado a explicar la globalización y sus características; el segundo fue elaborado en función del significado e importancia jurídica del libre comercio, tanto como realidad como necesidad de los países para promover el desarrollo económico; el tercero se orienta a fundamentar doctrinaria y jurídicamente los tratados de libre comercio; mientras que en el cuarto se expusieron los fundamentos jurídicos sobre la prevalencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México frente a la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, ante casos posteriores al año 2013 o cuando esa ley no contemplara aspectos que si están regulados en ese tratado a partir del principio de que la norma superior deroga la anterior, aunque en este caso se complementan, prevaleciendo en su defecto el Tratado en mención.

Se recomendó al Registro de Valores y Mercancías la capacitación de los funcionarios y empleados públicos a su cargo para que resuelvan las lagunas o conflictos legales que se generan a partir de la dinámica del mercado de valores y mercancías, teniendo en cuenta que la norma posterior deroga la anterior si regula los mismos aspectos o que la posterior debe aplicarse en caso que la anterior no contemple las figuras jurídicas o los casos que se presenten en la promoción de los valores y las mercancías en Centroamérica y México.

CAPÍTULO I



1. Globalización económica

La globalización es considerada como una dinámica social en el cual las limitaciones de la geografía en las relaciones sociales y culturales entre los países se desdibujan, permitiendo una mayor integración de todos los campos de la vida social, en especial de la economía, la política y la cultura, a partir de que interactúan actores de diverso tipo, tales como organizaciones no gubernamentales, empresas transnacionales, instituciones financieras internacionales entre otros.

1.1. Definición de globalización económica

Se trata de entender a la globalización como un proceso de interconexión financiera, económica, política, social y cultural posibilitada por las tecnologías de la información y la comunicación, que relaciona a determinadas personas y organizaciones gubernamentales y de la sociedad civil internacional, creando dinámicas complejas de relación y de exclusión.

“En este sentido, la globalización exige una internacionalización más intensa porque los Estados-Nación tendrían que apoyarse más entre sí frente a ciertos agentes globales nocivos. Pero, también, se han establecido relaciones entre personas y organizaciones de diversos países al margen de los Estados-Nación: por ejemplo, en las empresas multinacionales, en las organizaciones no gubernamentales de ámbito mundial, en las



redes de economía ilegal, en las visitas de los usuarios de Internet de diversos países a una Web determinada, o en la visión vía satélite de un programa televisivo norteamericano desde países alejados de los Estados Unidos”.¹

Se entiende entonces que la globalización es una cuestión de grado, puesto que un ciudadano conectado a Internet, que tiene un trabajo relacionado con la economía global, que habla inglés, que viaja, y que tiene amigos en países alejados está muy globalizado, puesto que un país que empieza a conectarse con sus vecinos a través del comercio de ciertos productos está un poco globalizado; sin embargo, un grupo humano que vive en una cultura cerrada en sí misma, sin recibir influencias ni beneficios económicos, políticos o culturales exteriores al grupo, no está nada globalizado.

1.2. Cambios económicos y globalización

Si se analizan los cambios producidos en ámbitos concretos de la economía, se encuentra que los mismos han sido de gran envergadura y que se manifiestan en la expansión de nuevas formas de producción; los cambios en el mundo del trabajo; los cambios en el capital; el deterioro del medio ambiente y la evolución del papel del Estado como agente económico.

“En los últimos años, se está produciendo una fuerte expansión de nuevas formas de producción que consisten en la desmaterialización y la desnacionalización de muchos

¹ Arriola, Joaquín. **La globalización**. Pág. 6.



productos y procesos productivos, lo cual significa que su valor añadido ~~ha pasado a~~ depender más de los elementos inmateriales que llevan incorporados, tales como el diseño del producto, la imagen de la marca, la protección de las patentes entre otros, que de la manipulación física de los elementos materiales que los integran; asimismo, la desmaterialización de los productos también ha desmaterializado en gran medida a las propias empresas”.²

En el presente, una empresa ya no es necesariamente un espacio físico industrial lleno de máquinas y de trabajadores, para cuyo funcionamiento se necesita mucho dinero, sino que la idea de un producto nuevo, un aparato material para su fabricación y un sistema de venta, fases que hay que organizar y financiar, aunque la desmaterialización de muchos productos ha abaratado su fabricación, tal como el surgimiento y consolidación de las redes sociales en Internet.

Además, para productos que continúan teniendo aspectos materiales, un empresario puede encargar a otras empresas parte de las tareas a través de un contrato denominado *outsourcing*, lo cual viene a ser una contratación de terceros o tercerización de la producción, actividad que se ha vuelto una tendencia porque reduce los costos de producción, especialmente los pasivos laborales; por ejemplo, si un empresario de computadoras de Estados Unidos, determina que le resulta mucho más barato que una empresa que se encuentra en India, le fabrique los teclados, contrata a esta a través del contrato *outsourcing* que traducido al español significa subcontratación.

² *Ibíd.* Pág. 7.



A partir de este contrato de *outsourcing*, el empresario de la India lleva a cabo ese proceso de fabricación y se los envíe terminados en las condiciones que se pacten en ese contrato, lo cual le permite al empresario estadounidense ahorrar costos tanto de mano de obra como de materia prima, con lo cual incrementa sus ganancias, como al empresario de la India quien, aun cuando produce con menores costos que el estadounidense, obtiene ganancias puesto que la mano de obra que contrata es mucho más barata que si contratara empleados en Estados Unidos, siendo esta reducción de costos y aumento de ganancias lo que fundamenta la existencia de este tipo de contrato.

Asimismo, el empresario puede conceder la explotación de su imagen de marca en régimen de franquicia, con lo cual otorga el derecho de las licencias de la propia marca, la forma de organizarse y algunos ingredientes a miles de comerciantes particulares, por lo que a la larga el negocio es la venta de la marca que se ha posicionado nacional o mundialmente y la forma de organización de negocios que ha funcionado.

“Respeto del sistema de venta, el desarrollo del comercio electrónico lo está simplificando, lo cual permite que la estructura de las empresas se reduzcan más, en un mercado de capitales lo suficientemente desarrollado en los países industrializados como para prestar dinero a quien tenga las ideas y las relaciones adecuadas, por lo que la desmaterialización de los productos y de las empresas constituye una gran oportunidad puesto que permite crear una empresa a todo el que tenga una idea vendible, conocimientos organizativos y relaciones para sacarla adelante”.³

³ *Ibid.* Pág. 8.



Otro efecto de la globalización es que las exportaciones e importaciones han crecido mucho, principalmente debido a los cambios recientes orientado a la existencia de bajos costos en las tecnologías de la información y la comunicación, así como en servicios de transporte internacional han facilitado a las empresas la división internacional de los procesos productivos, debido a lo cual, existen muchos bienes para los cuales cada fase del proceso puede realizarse en el país que más beneficios genere para la empresa.

Aunque debe tenerse en cuenta que no todas las empresas pueden dividir sus procesos productivos; sin embargo, las que producen bienes intensivos en capital y tecnología lo tienen fácil, así como las que producen bienes intensivos en trabajo no cualificado, que trasladan a los países con mano de obra barata las fases del proceso que implican más intensidad de trabajo, tal el caso de las maquilas, las zonas libres de aranceles en las que los empresarios conectados internacionalmente hacen trabajar duramente a la población local para que realice las fases intensivas en trabajo del proceso de producción de determinadas manufacturas.

“Resulta que, desde mediados de los años de 1980, la división internacional del trabajo crece en razón de las inversiones de forma tres veces más rápida que en razón del comercio; de momento, sólo una pequeña parte de las economías de los países está abierta a la competencia internacional: por ejemplo, en Alemania, sólo el 10% de los puestos de trabajo no cualificados se ven afectados por esa competencia, por lo que esta desnacionalización de los productos es difícil de medir, pero parece que va en aumento”.⁴

⁴ Mesino Rivera, Levis. **La globalización económica**. Pág. 12.



De igual manera en el mundo del trabajo se presentan cambios productivos a partir de una división de los asalariados en dos categorías, siendo una de ellas, los trabajadores autoprogramables, llamándoseles así a los que saben manejar las tecnologías de la información y la comunicación, con facilidad para adaptarse a los cambios que estas imponen; pero, principalmente porque generan la parte más importante del valor añadido de los procesos y son difíciles de sustituir, por lo que tienen menos probabilidades de ser despedidos e, incluso, recibir aumentos salariales para permanecer en la empresa.

Por aparte se encuentran los trabajadores genéricos, que realizan las tareas menos importantes, a partir de lo cual, son prescindibles principalmente porque enfrentan la existencia del paro laboral y la precariedad, cuya consecuencia, además de la pérdida del empleo es que estos trabajadores genéricos enfrentan por lo mismo baja autoestima, reducción de las posibilidades de realizar proyectos de pareja y mayor inestabilidad de las formas de familia, entre otras situaciones.

“La globalización no sólo ha dualizado el mercado entre trabajadores autoprogramables y genéricos. De hecho, ha atomizado los intereses de los trabajadores porque se han superpuesto dualidades a muchos niveles, tales como entre ocupados y parados, entre trabajadores temporales y fijos, entre trabajadores a tiempo completo y parcial, entre hombres y mujeres, entre trabajadores nativos e inmigrantes, entre otros, en donde el resultado ha sido el debilitamiento del poder de los trabajadores a la hora de reclamar su participación en la riqueza que el incremento de productividad genera”.⁵

⁵ Cano, Jorge. **La globalización y sus impactos**. Pág. 19.



Asimismo, se da el hecho de que los trabajadores empiezan a tener horarios diferentes o a trabajar desde su casa, lo cual resulta que el contacto físico entre ellos es cada vez menor, de este modo, una organización sindical efectiva se convierte en algo casi imposible e, incluso, aun es más difícil organizarse internacionalmente, porque la presión de las multinacionales convierte a los trabajadores de determinados sectores de un país en competidores de los de cualquier otro, puesto que la globalización también les ha permitido a estas empresas migrar sus actividades otros países sin mayor inconveniente.

Así como la globalización ha llevado cambios al mundo del trabajo, también ha originado cambios en el capital, pues la propiedad de este se ha hecho compleja, puesto que aun cuando todavía existen los viejos ricos, cuya riqueza está ligada a la posesión de capital o de recursos naturales, están también los nuevos ricos, que son nuevos empresarios que no tenían capital, pero que han podido crear empresas gracias a la desmaterialización de los productos; de igual manera, se ha consolidado el capitalismo financiero manifestado en los fondos de inversión que son gestionados por equipos de financieros que buscan rentabilidades altas de miles de millones de dólares a corto plazo.

Como se aprecia, las consecuencias de esta nueva organización del capital resultan negativa para los trabajadores, puesto que, si la propiedad de los capitales se aleja cada vez más de los procesos productivos, de los países y de los problemas reales de estos trabajadores, las decisiones de los directivos y de los consejos de administración serán cada vez determinadas por el mercado, en función de la búsqueda de países donde la mano de obra sea más barata pero que los productos tengan la misma calidad que le permite mantenerse en el mercado.



Otro cambio muy importante en la dinámica económica es el nuevo papel del Estado como agente económico, puesto que se está produciendo una pérdida de autoridad económica de los estados, a partir de que la economía salta fronteras y los agentes estatales de política económica cuentan cada día con instrumentos más débiles para controlar las variables macroeconómicas básicas, para defender la libre competencia o para redistribuir rentas de los ricos a los pobres.

Por otro lado, el poder de regulación económica de los estados se ha reducido también por causa de los movimientos de capitales, puesto que, aun cuando la liberalización fue una decisión política impulsada internacionalmente por organismos financieros internacionales, en donde los bancos centrales ya no pueden dominar estos movimientos, lo cual deriva en distorsiones en el funcionamiento de la economía en los países.

1.3. Globalización y su impacto político

El concepto de Estado ha pasado de una visión de Estado Nación, hacia una concepción más amplia hasta la denominación de Estado transnacionalizado, a partir de considerar que en la actualidad, la mayoría de estados se encuentran influenciados por la realidad internacional, lo cual determina que el discurso clásico de la soberanía estatal ha dado paso a una interpretación de soberanía limitada a partir de un mundo globalizado.

En la actualidad se considera que la geopolítica más que entre países, está determinada por bloques económicos y militares lo cual ha generado un Estado transnacional que no



entra en pugna consigo mismo, de tal forma que se vislumbra la lucha dentro del mismo sistema globalizado a partir de la identificación de esos bloques y sus alianzas que pugnarán entre sí, a partir de que el Estado transnacional se refiere a sociedades en donde las personas conviven en uno o varios estados extranjeros.

“Surge el concepto de Estado contendor de varios tipos de ciudadanos y en la cual se realizan diversas relaciones sociales de producción, cultura, lenguaje, mercado laboral, capital, educación entre otros. Este Estado en su calidad de contendor una unidad territorial debidamente reconocida internacionalmente por los demás estados, que produce estadísticas de sus procesos políticos, económicos y sociales, lo cual determina que la sociedad civil transnacional da cuenta de relaciones entre individuos de diferentes estados imbuidos en un mismo Estado contendor, donde se producen conflictos propios de la mezcla y cultura”.⁶

Se considera que es un Estado transnacional porque sus actuaciones traspasan las fronteras hacia fuera y hacia dentro, constituyéndose en una mezcla de culturas, que lleva a espacios sociales transnacionales, los cuales identifican países que tienen características que lo circunscribe a diferentes culturas, como el África, que tiene guetos en Norteamérica, Europa, Latinoamérica, entre otros o el caso de México, que ha provisto de una nueva sociedad, la cual es latina y americana también, lo cual no implica la desaparición inmediata del Estado Nación debido a la globalización, pero si que será redefinido en la medida que vaya formando parte de un Estado transnacional.

⁶ **Ibíd.** Pág. 20.



1.4. Globalización y su impacto social

El reconocimiento de la globalización como realidad actual, ha configurado una corriente de estudios sobre sus características y los efectos sociales, especialmente relacionados con los derechos humanos y el bienestar de los individuos, lo cual va necesariamente unido al hecho de la responsabilidad de tomar acciones para revertir o menguar los daños ambientales que se están causando.

Se considera que esta responsabilidad por los daños ambientales es fundamental a partir de que la globalización ha determinado un entramado de relaciones políticas, económicas y sociales que conllevan la existencia de diferencias entre globalismo, globalidad, globalización, refiriéndose el primero al mercado mundial que elimina la acción política; es decir se trata básicamente de un modelo universal en que los actores principales son los inversores; la segunda, es definida como el hecho de haber vivido mucho tiempo en una sociedad mundial y globalización se refiere al fenómeno por el cual la soberanía del Estado es amenazada por actores transnacionales.

1.5. Globalización financiera

El concepto de globalización financiera aparece a finales de 1970, volviéndose una práctica en la realidad financiera de los países desde entonces, la cual se entiende como el proceso mediante el cual se conforma una estructura de mercado que supone la eliminación de barreras al comercio de capitales, donde los agentes financieros interactúan al mismo tiempo entre los mercados monetarios y financieros nacionales y



los mercados mundiales, con lo cual se construyeron entes financieros internacionales que determinaron la dinámica económica y monetaria mundial.

Aunque en la actualidad es una tendencia de carácter global tuvo su origen en los países industrializados, donde se desarrolla una nueva estructura competitiva entre las instituciones financieras, a partir de la liberalización de las actividades bancarias y no bancarias caracterizada por una menor intermediación financiera clásica, una mayor participación de los bancos en los mercados de capital a través de la banca de inversión y un proceso de concentración de mercado tanto nacional como internacional mediante fusiones, adquisiciones y nuevas formas de manejar el riesgo.

“La liberalización de los mercados promueve la desregulación financiera, que permite mayor libertad a los intermediarios financieros para competir en la provisión de servicios financieros; la innovación financiera, que deriva de la necesidad, cada vez más pujante, de nuevos servicios financieros, más rápidos, flexibles y seguros; la innovación tecnológica, que fundamente y ejecute el instrumento tecnológico por medio del cual los servicios de información sean congruentes con los servicios financieros; y, finalmente, la búsqueda de nuevas oportunidades para invertir, expandiendo el mercado, mediante la participación accionaria en intermediarios financieros nacionales e internacionales”.⁷

Luego de su impulso y consolidación en los mercados financieros de las economías desarrolladas, estas medidas fueron adoptadas por las economías no industrializadas

⁷ Guillén, Héctor. **Globalización financiera y el riesgo sistémico**. Pág. 23.



durante la década de los años 1980 y principios de los 1990, a pesar que los efectos de la globalización financiera sobre las economías industrializadas y no industrializadas son totalmente dispares, debido a que los grados de regulación, la apertura financiera, las formas y medios en que los flujos de capital se establecen son diferentes.

Aun con esas diferencias entre los grados de regulación y la apertura financiera, se impusieron estas reformas económicas en los países en vías de desarrollo, para implementar los cambios orientados a crear una estructura financiera capaz de asegurar la libre, eficiente y sustancial circulación del capital entre los agentes financieros mundiales la cual busca en última instancia mercados de mayor rentabilidad con el menor riesgo posible, aunque ello significara el aumento de la desigualdad económica, por lo que el reto para las economías no desarrolladas ha sido es comprender las tendencias, mecanismos, formas y fondo del nuevo rol financiero global.

“La reforma estructural de los sistemas financieros nacionales de las economías en desarrollo, implicó la reestructuración del sistema financiero nacional como respuesta al programa de desregulación de los sistemas financieros internacionales. A partir de entonces, los agentes financieros y la banca nacional de cada país, se han tenido que ajustar y transformar a los requerimientos de la globalización internacional, mediante procesos de capitalización, desarrollo tecnológico y desregulación financiera entre otros, para que, de esta manera, los bancos nacionales sean capaces de competir, y sobrevivir, dentro de un mercado internacional cada vez más requeriente”.⁸

⁸ *Ibid.* Pág. 24.



Es de recordar que a partir del fin de la segunda guerra mundial, se comienzan a gestar los determinantes de los nuevos sistemas monetarios nacionales e internacional, siendo en el periodo de posguerra, cuando surge la necesidad de encontrar un sistema monetario internacional que lograra estabilizar los tipos de cambio y que al mismo tiempo, estableciera un movimiento controlado de los capitales internacionales, lo cual se logró de manera inmediata a partir del acuerdo entre los países, para que no siguiera cada uno tomando decisiones sobre los tipos de cambio de la moneda nacional.

Como respuesta a esta necesidad, se establece la Conferencia Monetaria y Financiera Internacional de Bretton Woods en el año de 1944, el cual fue un acuerdo firmado por Estados Unidos de América, Gran Bretaña y 42 países aliados, el cual condujo a la creación del patrón oro y al establecimiento de un sistema de tipos de cambio fijo y estable respecto al dólar, mientras que las demás divisas de los países restantes del acuerdo fijarían el valor de su moneda respecto al dólar estadounidense, con la finalidad de evitar nuevas crisis financieras.

De este acuerdo nacen también, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; el primero con la responsabilidad de mantener la convertibilidad monetaria, otorgando préstamos para evitar devaluaciones y promover el comercio internacional; el segundo, con el fin de otorgar préstamos para la reconstrucción de la posguerra y apoyar el desarrollo de los países del Tercer Mundo, lo cual permitió que durante casi tres décadas, el Acuerdo de Bretton Woods rigió el sistema financiero internacional, logrando que el dólar se convirtiera en la principal moneda internacional y en la principal fuente de liquidez internacional.



A finales de la década de 1970, el ritmo de crecimiento de la inversión en Estados Unidos registra un descenso, al mismo tiempo que se registra un enorme déficit en su balanza de pagos originado por el acelerado incremento en el gasto militar de la guerra de Vietnam y después, por la creciente exportación de capitales de las firmas transnacionales, lo cual provocó que la cantidad de dólares que se encontraban circulando alrededor del mundo fuera mucho mayor a su propia demanda. De esta manera, fue imposible sostener la convertibilidad fija del oro con el dólar, con lo que, en el año de 1973, se marcó la ruptura del Acuerdo de Bretton Woods.

“El rompimiento del sistema de Bretton Woods no es sustituido por un nuevo sistema sino que se establece un acuerdo provisional, el patrón de flotación controlada, que en un principio parece funcionar pues proporciona flexibilidad a las balanzas de pagos para ajustarse y enfrentar los problemas ocasionados por la creciente inflación mundial pero que posteriormente se revela como extremadamente inestable; además, para mediados de los años setenta, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decretó un embargo de petróleo al occidente, el cuál ocasionó que el precio del crudo subiera 400%, de 2.75 USD a 12.50 USD por barril”.⁹

En este contexto, aquellos países productores de petróleo vieron crecer su superávit en cuenta corriente por la ingente cantidad de recursos representados en dólares estadounidenses que recibían por la venta de esa materia prima en el mercado mundial, mientras que aquellos países importadores de petróleo se vieron con importantes déficits

⁹ *Ibíd.* Pág. 25.



en sus balanzas, lo cual provocó inevitablemente una crisis del sistema monetario internacional, que dio como resultado altas tasas de inflación combinadas con un periodo de recesión económica.

“Resultado de este incremento de las tasas de interés internacionales, varios países en desarrollo con alto endeudamiento externo se declararon en incapacidad de pago, lo que desembocó en la crisis de la deuda de 1982. A partir de esta crisis de deuda, se generalizó un acuerdo intelectual en el que se exhortaba a los países deudores a realizar una adecuación de su política económica interna. A este acuerdo intelectual, se le denominó Consenso de Washington, el cual proponía un reajuste en los programas de política económica de estos países, a cambio de la obtención de apoyos financieros provenientes de las instituciones multilaterales con sede en Washington”.¹⁰

Como respuesta a esta situación económica internacional, los principales países capitalistas coincidieron en implementar medidas que contrarrestaran los altos niveles de inflación, tomando como medida principal, el incremento de las tasas de interés, lo cual afectó directamente a todos aquellos países con un endeudamiento exterior excesivo, la mayoría de los cuales eran países en desarrollo, situación que agravó más las condiciones económicas de estos.

Dentro de los requerimientos que se establecieron en el consenso de Washington, se planteó la libre determinación de las tasas de interés por el mercado, la privatización de

¹⁰ Mantey, Guadalupe. **La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del tercer mundo**. Pág. 38.



empresas estatales, incluidos los bancos, que se consideraban como ineficientes y la eliminación de barreras para la entrada de la inversión extranjera directa.

Estos requerimientos hacia los países deudores fueron precedidos por las políticas implementadas a principios de 1980 por los gobiernos de Estados Unidos e Inglaterra, los cuales, ante el rezago en que se encontraban frente a la competencia productiva mundial, asumieron la crisis a partir de la implantación de políticas liberales o neoliberales que buscaban lograr la transición del viejo sistema que consideraban intervencionista, hacia uno que diera lugar a un modelo económico regulado por las leyes de mercado.

Este cambio de rumbo en estas dos economías, se fueron imponiendo en las economías mundiales de tal forma que el neoliberalismo surge como modelo a seguir dentro de las decisiones económicas políticas y públicas de la mayoría de los estados, por lo que dirigieron sus esfuerzos a realizar un esquema de liberalización y desregulación de sus sistemas económicos y financieros, a fin de responder a esta nueva orientación de política económica en la que se privilegiaba al mercado sobre las políticas públicas de carácter social, así como la privatización de las empresas estatales en los países, como México, que tenían muchas.

1.6. Globalización jurídica

El fenómeno de la globalización trae consigo toda una revolución en el ámbito jurídico, que conllevará a nuevas demandas y a la creación de nuevas instituciones donde



aquéllas puedan solucionarse; sin embargo, el tema del derecho dentro del proceso de globalización es tratado mayoría de las veces, como un apéndice de temas más centrales, como el económico, el político o el cultural, lo cual le resta profundidad y especificidad a los estudios sobre derecho y globalización.

“El derecho no escapa al fenómeno global, por lo que es posible hablar de globalización del derecho, que se puede entender como el proceso que conduce a la uniformidad y, en última instancia, a la unificación del derecho en todo el mundo. Estos procesos son orientados en función de debilitar la dispersión normativa y así crear sistemas organizados e identificables, por lo que las transformaciones jurídicas que origina la globalización del derecho traen como consecuencia una dispersión y rupturas institucionales en las estructuras jurídicas internas respecto de las internacionales”.¹¹

Así mismo, la contribución de estudios jurídicos sobre globalización es escasa y, en general, poco elaborada, por lo cual algunos opinan que es una de las áreas que se ha quedado rezagada, aunque esta falta de interés puede deberse a la poca atención de la doctrina jurídica por todo lo que suene a actualidad y la incapacidad del derecho para mantenerse actualizado a los tiempos modernos, por lo que serán los expertos internacionales quienes aporten las soluciones al respecto.

Estas transformaciones en las legislaciones de los países responden a una internacionalización de la economía, reorganización del espacio de la producción,

¹¹ Aláez Corral, Benito. **Globalización jurídica**. Pág. 52.



fragmentación de las actividades productivas y expansión de un derecho paralelo al de los estados, modificaciones que han traído como consecuencia unos procesos de modernización con una urgencia de ajuste estructural al interior del Estado, y, hacia el exterior, el diseño de unas políticas de inserción transnacional en el que se equilibra la soberanía interna con un orden jurídico que posibilite la competencia global y promueva la emergencia de otros actores como protagonistas de la jerarquía normativa.

En la mayoría de los estados la ciencia jurídica evidencia limitaciones debido a su aparente incapacidad para abarcar el dominio completo de su tema objeto de investigación y al hecho de incurrir en una oscura confabulación destinada a perpetuar el dominio de un grupo de poder o, con mayor abstracción e imprecisión, a facilitar la reproducción de algún sistema económico y social, pues en este nuevo ordenamiento, no solo los estados pasan a ser sujetos del derecho internacional, también lo son las transnacionales, las organizaciones internacionales, los pueblos y los individuos.

“Empiezan a surgir en el ámbito internacional actores tales como las empresas transnacionales y los organismos no gubernamentales ajenos al control territorial y político del Estado. Para entender la dinámica internacional, hay que pensar en él en términos dinámicos; no puede, en efecto, concebirse al derecho internacional como un conjunto normativo cristalizado en una forma determinada, sino como algo en constante transformación para adaptarse a la realidad cambiante, porque el derecho sigue a la realidad y para seguirla con eficiencia, es necesario que la siga con oportunidad”.¹²

¹² **Ibíd.** Pág. 53.



A partir de la discusión existente sobre la globalización jurídica, los estudios sobre derecho y globalización abordan aspectos disciplinares sobre la teoría y la práctica jurídicas de cara a la globalización, sobre el papel del derecho en la globalización, la reflexión se realiza sobre el cambio y el nuevo rol de las regulaciones jurídicas de la globalización en el comercio, en las migraciones, en los derechos humanos, en la integración regional, entre otros, pero no desde la óptica de la disciplina jurídica o de la teoría general del derecho.

También se encuentran estudios circunstanciales o indirectos sobre el derecho, con ocasión del análisis de aspectos económicos, ambientales, culturales, políticos o tecnológicos de la globalización, siendo estos los que más abundan, lo que da como resultado de analizar aspectos políticos de la globalización, que se termine interesándose en la necesidad de establecer regulaciones de tipo jurídico.



CAPÍTULO II



2. Comercio internacional

Las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizan el alto grado de interdependencia económica que genera el comercio internacional, a partir de lo cual es importante conocer la estructura, el funcionamiento y los efectos que el intercambio comercial genera para el conjunto de países insertos en esa dinámica geoeconómica; así mismo, las relaciones de poder que en esas dinámicas existen, puesto que aun con sus ventajas y facilidades, el comercio exterior también tiene desventajas que reproducen las desigualdades entre países ricos y pobres.

2.1. Beneficios del comercio internacional

El comercio internacional favorece un mejor reparto de las riquezas a escala mundial y un mayor equilibrio entre las economías nacionales, debido a que se promueve la especialización productiva y la división técnica del trabajo como fuente principal de la generación de riqueza.

Esta característica como fuente de generación de riqueza se debe a que se ha establecido que la especialización de cada país en la producción de aquellos bienes o la prestación de los servicios en los cuales tuviera mayor ventaja para su posterior comercialización en el mercado exterior generaría mayor riqueza que cualquier intento



por abarcar una producción más diversificada, basado en el establecimiento de trabas para el ingreso de los productos foráneos.

La perspectiva de las ventajas relativas sirve no sólo para justificar definitivamente que todos los países podían obtener beneficios del comercio, sino a las pautas de la especialización y en la adhesión a los principios del libre comercio, a pesar de lo cual, muchos gobiernos hicieron caso omiso de estas recomendaciones, apostando decididamente por el proteccionismo como instrumento para impulsar la industrialización en los países en desarrollo.

“En Estados Unidos el proteccionismo se convirtió en uno de los fundamentos de la modernización del país tras la guerra de secesión y dicha política fue seguida también por los países europeos. La mayoría de las zonas del mundo, sin embargo, no pudieron seguir una estrategia industrializadora basada en la protección del mercado interno, debido a su posición subordinada en el orden mundial y a la dependencia colonial de muchas de ellas, lo cual determinó que el devenir de la economía mundial hasta la crisis del período de entreguerras estuvo marcado por la contradicción existente entre la teoría generalmente aceptada, basada en la defensa del libre comercio”.¹³

Las presiones derivadas del comercio internacional contribuyeron de manera notable, durante ese período, a un cambio en la distribución del poder económico y político en el mundo, a partir de la implosión del modelo socialista como alternativa al capitalismo,

¹³ Lavados, Hugo. **Teorías del comercio internacional**. Pág. 180.



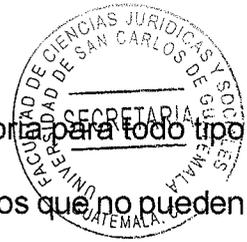
configurando una especialización y una relación de fuerzas que, en muchos aspectos, se ha mantenido sin demasiados cambios en el tiempo, lo cual ha determinado la consolidación de las ventajas comparativas entre los países, no así las desigualdades y pobrezas que han aquejado al mundo, e incluso, se han profundizado en aquellos países y zonas donde la mayoría de la población no es mano de obra calificada.

2.2. teorías sobre comercio internacional

Entre las teorías del comercio internacional tomó relevancia la hipótesis de funciones de producción para los diferentes bienes iguales en todos los países, conocida también como teoría de las proporciones factoriales, vino a establecer que los distintos países tenderían a especializarse en función de su mejor dotación de factores de cara a la producción los sectores, pues haciéndolo de esta manera, la tendencia a la igualación de precios de los bienes repercutiría en la igualación de los precios de los factores de producción a nivel mundial.

En otros casos, la mayor dotación de algunos factores productivos, como el trabajo, ha servido para interpretar el patrón de especialización e, incluso, como explicación de un incremento sustancial de las exportaciones en ciertos sectores por parte de determinados países como China, donde la remuneración de la mano de obra es de las más bajas a nivel mundial, lo cual hace que sus productos sean tan baratos.

Sin embargo, como ha ocurrido con casi todos los modelos teóricos del comercio internacional, las explicaciones y, en consecuencia, las predicciones no fueron una



excepción a la hora de ofrecer una interpretación difícilmente satisfactoria para todo tipo de casos, algo bastante lógico cuando se parte de una serie de supuestos que no pueden abarcar la realidad en su conjunto y menos si existen sesgos de interpretación como sucede con los acérrimos defensores del libre comercio internacional o los que defienden el proteccionismo estatal.

Los estudios teóricos sobre la conveniencia de aprovechar mejor las ventajas comparativas fueran éstas de una u otra naturaleza por parte de los distintos países, mediante su adhesión a prácticas comerciales basadas en el librecambio, tuvieron que complementarse con aquellos otros análisis orientados a sentar las bases de un marco internacional capaz de garantizar la liberalización del comercio; hasta entonces, la teoría del comercio internacional se había centrado principalmente en el librecambio para un país más que en el librecambio para todos, lo que planteaba la cuestión de la existencia o no del comercio entre las naciones.

“Si la teoría tradicional del librecambio defendía ingenuamente la conveniencia de la práctica unilateral del mismo, con independencia de lo que hicieran los demás países, la necesidad de alcanzar acuerdos entre muchos planteaba, de manera más realista, la premisa de la adhesión a los principios liberalizadores por parte de todos ellos. Si hasta la firma de los primeros acuerdos se había discutido mucho sobre la conveniencia o no del unilateralismo, con la puesta en marcha de los mismos, se instauró la idea de que el librecambismo exigía que todos lo practicaran en la misma proporción”.¹⁴

¹⁴ **Ibíd.** Pág. 184.



Tras la segunda guerra mundial, se plantea la reciprocidad como uno de los pilares del funcionamiento del orden comercial, la cual constituiría uno de los principales campos de batalla planteados por los países en desarrollo; lo cierto es que, con independencia de los análisis y las predicciones teóricas sobre los factores determinantes del comercio y de la mejor manera de aprovechar sus ventajas, las preocupaciones compartidas por muchos gobiernos en torno a la necesidad de acuerdos que sirvieran para hacer del comercio internacional una de las palancas del crecimiento económico, fue suficiente para el inicio de un período de liberalización controlada.

“A las preocupaciones por el propio desarrollo planteadas por algunos gobiernos del llamado tercer mundo se unieron los análisis y diagnósticos de un buen número de economistas, que pusieron en duda la validez de los modelos clásicos y neoclásicos sobre el comercio internacional. La observación del deterioro de la relación de intercambio para los países especializados en la exportación de materias primas o la evidencia de rigideces de carácter estructural en el mercado, dieron como resultado al cuestionamiento no sólo de los análisis convencionales sobre el comercio, sino también de las reglas establecidas para la regulación de este, desde 1948”.¹⁵

Aun con las ideas favorables al libre comercio como motor de la expansión económica y el desarrollo, tras la segunda guerra mundial se da la aparición de posturas, que venían a plantear serias dudas sobre la bondad de tales propuestas para determinados países, especialmente a partir que la población de estos no recibía ningún beneficio.

¹⁵ **Ibíd.** Pág. 181.



De la misma manera que en el Siglo XIX algunos países europeos, o el propio Estados Unidos, asumieron como necesaria la protección de sus mercados internos para facilitar o impulsar la industrialización, muchos países en desarrollo comenzaron a cuestionar sobre los efectos producidos por un comercio basado en una especialización productiva que les reservaba el papel de exportadores de materias primas.

Estas discusiones sobre el comercio internacional a partir del abordaje de las ventajas e inconvenientes de una mayor participación en el mismo, puesto que mientras por un lado los países en desarrollo reclamaban el derecho a proteger sus mercados internos como condición para emprender con posibilidades de éxito un proceso de industrialización, al mismo tiempo exigían de los países desarrollados la eliminación de aranceles y otras trabas existentes para la exportación de su producción hacia los mercados del norte.

Los países ricos, por su parte, exigían de los países en desarrollo la apertura de sus fronteras a determinados productos, mientras dificultaban la entrada de otros en sus propios mercados; en estas condiciones, la discusión sobre las relaciones entre comercio y desarrollo generó críticas al concepto de libre comercio, pero también condenaban sus violaciones, porque los acuerdos arancelarios habían producido un efecto poco o nada favorable para los países en desarrollo.

En el fondo, la doctrina global o cosmopolita sobre el comercio internacional constituía una extrapolación de la idea del mercado como mejor asignador de recursos no sólo dentro de cada país, sino también entre los distintos países que comercian, puesto que la utilización de aranceles o subvenciones para abrir una brecha entre los precios de



mercado y los costes sociales, más que para suprimir posibles diferencias creadas por un fallo de mercado, constituía, de acuerdo a esa idea, una práctica contradictoria con una asignación mundial eficiente de la actividad.

En la práctica, tanto los modelos convencionales sobre el comercio como los principios rectores de la liberalización, según la cual, el libre comercio internacional estaba llamado a ser un instrumento clave para aminorar las diferencias económicas entre unos y otros países; sin embargo, la realidad se encargó de señalar el desequilibrio del comercio que se convertía en la causa de un encadenamiento de fenómenos cuyo resultado era un aumento de la brecha existente entre unos y otros países.

“Esta intencionalidad por mantener la posición privilegiada de estos países, aplicando con criterios discriminatorios unos principios fundamentados en las ventajas comparativas de algunos países eran destruidas mediante barreras que impedían llegar a captar los supuestos beneficios de las mismas; en definitiva, la relación de fuerzas existentes entre unos y otros países permitió que los principios del libre comercio fueran administrados en cada momento de acuerdo a los intereses de los mejor situados, bajo el supuesto teórico de un determinado marco de competencia inexistente”.¹⁶

Se evidenció el distinto impacto en los ingresos generado por los incrementos de productividad y otros aspectos con que países desarrollados y en vías de desarrollo enfrentaban su participación en el comercio mundial; sin embargo, los problemas

¹⁶ **Ibíd.** Pág. 183.



observados en la distribución de los beneficios de comercio internacional entre unos y otros países era consecuencia de la voluntad de los gobiernos de los países más desarrollados quienes imponían sus reglas, las cuales se orientaban a especializar a los países en desarrollo en la producción de materias primas y a los desarrollados en bienes procesados industrialmente y servicios financieros de alto nivel.

“Desde los años 60 y 70 del Siglo XX, venían produciéndose diversas aportaciones a la teoría del comercio internacional a partir de la introducción de nuevas variables en los modelos tradicionales. Así, las teorías de la brecha tecnológica, del retardo, o de la disponibilidad, entre otras, vinieron a plantear la necesidad de considerar otros factores explicativos del comportamiento del comercio, tales como el capital humano, el medio ambiente, el factor temporal en la difusión tecnológica, etcétera. Pero sin duda son los estudios relativos al papel de la organización industrial en la determinación del comercio internacional los que más influencia han ejercido durante los últimos años”.¹⁷

Es por eso que el debate de mediados del Siglo XX trató de buscar la solución a estas contradicciones del mercado mundial, a partir del reconocimiento de diferencias en las relaciones del comercio internacional, abriendo la posibilidad de tratos comerciales diferenciados en función del grado de desarrollo de los diferentes países, incorporando la posibilidad de concesiones y ventajas comparativamente más favorables para algunos países, basados en la reciprocidad, las cuales eran exigencias de los gobiernos del tercer mundo para compensar o disminuir las desigualdades en el intercambio mundial.

¹⁷ **Ibíd.** Pág. 182.



A diferencia de los modelos anteriores, basados fundamentalmente en las ventajas comparativas; es decir, en factores explicativos vinculados a la función de producción, las llamadas nuevas teorías del comercio internacional, centradas en el estudio de la organización industrial, volcaron su atención preferencial en asuntos tales como la escala productiva o económica de escala, la competencia monopolista y el dominio de los mercados internacionales.

Estos análisis, realizados sobre la experiencia de los intercambios entre economías similares, han permitido considerar el papel de los rendimientos crecientes y el impacto de éstos en el comercio internacional generando situaciones de competencia imperfecta; sin embargo, dichos modelos, basados en lo fundamental en el análisis del comportamiento de economías similares, presentan una importante limitación para su posible aplicación a situaciones y contextos claramente distintos.

La realidad apunta más bien a que estas propuestas sobre el comercio internacional han perdido buena parte de la vocación universal de otros tiempos y dan muestras de cierta resignación ante la dificultad de encontrar un modelo teórico actualizado capaz de fundamentar las virtudes del libre comercio como instrumento beneficioso para todos.

Esta discusión sobre la dinámica del comercio internacional y sus efectos sobre los países, los estudios y escritos sobre este tipo de comercio, así como los ganadores y perdedores en el mismo obligaba, en la práctica, a entender los intercambios entre los países más desarrollados, caracterizados por un patrón de comercio y, por otro, el referido a los intercambios entre países con diferentes grados de desarrollo.



“La gran significación económica de estos intercambios ha concentrado la atención de los economistas, en detrimento de los estudios explicativos de las relaciones comerciales Norte-Sur, que habían ocupado gran parte del debate en décadas anteriores. Consiguientemente, el análisis de la política estratégica del comercio exterior se ha venido inspirando claramente en los problemas de la competencia entre países industrializados, reflejando no sólo un evidente sesgo en la agenda de investigación, sino también la ya apuntada difícil aplicabilidad de los nuevos modelos a los países menos desarrollados”.¹⁸

El cambio de atención de la ventaja comparativa hacia las condiciones de intercambio entre economías con similares dotaciones y disponibilidad de capital, tecnología y mano de obra cualificada, está en relación con la creciente equiparación operada entre los países industrializados durante las últimas décadas, por la manera en que fue acometida la progresiva liberalización del comercio de productos manufacturados acordada en las sucesivas rondas negociadoras de acuerdos de aranceles y comercio.

Puede decirse a este respecto que el esquema de regulación del comercio internacional propició un acercamiento entre las economías de los países desarrollados, pero contribuyó a ahondar las diferencias respecto de la inmensa mayoría de los países en desarrollo, al extremo que a comienzos de los años noventa del Siglo XX, alrededor de una cuarta parte del comercio mundial estaba compuesto por bienes intercambiados en doble sentido dentro de las clasificaciones industriales estándar.

¹⁸ **Ibíd.** Pág. 183.



Durante los últimos en que se han condicionado las negociaciones comerciales a escala internacional y, más recientemente en la agenda de la Organización Mundial del Comercio, marcada en buena medida por las inquietudes expresadas por los países más desarrollados; pero más allá de los problemas específicos puestos de manifiesto en las controversias sobre la regulación del comercio internacional, resaltan las novedosas características en que los mismos se plantean, especialmente hacia la búsqueda de una mayor flexibilización de las reglas del comercio internacional.

“A diferencia de anteriores escenarios en los que el intercambio de mercancías era el principal vínculo entre los procesos económicos en un contexto restrictivo para la movilidad de los factores productivos, en la actualidad, la economía globalizada ha atemperado las dificultades para esa movilidad, alterando las condiciones del comercio internacional, teniendo especial importancia la liberalización de los movimientos de capital operada en las últimas décadas y su impacto en el comercio”.¹⁹

La mundialización de la economía libera a las empresas de su dependencia respecto de la dotación de factores en un sólo país, en consonancia con todo ello, durante los últimos años ha ido ganando terreno la idea de unas ventajas competitivas fuertemente localizadas, que se derivan de capacidades humanas, tecnológicas o institucionales, cuya incidencia en la estrategia de las empresas y en la posición de las mismas en los mercados internacionales, es más relevante que la inicial dotación de factores o incluso que las economías de escala planteadas a partir del tamaño del mercado interno.

¹⁹ Calduch Cervera, Rafael. **Curso de comercio internacional**. Pág. 14.



La tendencia en el comercio internacional relacionada con el carácter dinámico de las ventajas existentes en un marco competitivo en el que concurren circunstancias cada vez más amplias y variadas, adquiere toda su dimensión en la actualidad, a partir de que las condiciones mundiales son sumamente cambiantes, además de múltiples y variados, los factores que inciden en la competitividad de las empresas y, por tanto, en su capacidad para ganar cuotas de mercado, habiéndose por otra parte difuminado la importancia del carácter interno o exterior del mismo.

La consecuencia de esta realidad internacional cambiante ha sido una modificación importante de algunos de los elementos determinantes de la competitividad de los distintos países y de las condiciones de la competencia internacional; puesto que, en la actualidad, diferentes aspectos tales como las políticas ambientales, las legislaciones laborales, las inversiones extranjeras, la política fiscal, y otras, constituyen nuevos elementos que pasan a ser considerados como relevantes para la competencia internacional de los bienes y servicios.

Se trata de considerar que todo tiene efectos sobre el comercio y por lo tanto, todo debe ser objeto de escrutinio o de regulación internacional, ya que el tratamiento nacional de los mismos podría otorgar ventajas a unos países sobre otros, lo cual explicaría en buena medida la búsqueda de un mandato más amplio para la Organización Mundial de Comercio como instancia reguladora de las garantías para promover la competencia abierta a nivel mundial; sin embargo, los intentos por hacer compatibles unos principios generales sobre el libre comercio con las estrategias de las empresas y de los gobiernos de los diferentes países han mostrado numerosas limitaciones.



“Los temas tratados y los problemas surgidos en las negociaciones comerciales internacionales durante los últimos años han sido muchos y de distinta naturaleza; por ejemplo, en el tratamiento dado en el seno de la Organización Mundial del Comercio a los temas agrícolas o al acceso de determinadas manufacturas de los países en desarrollo a los mercados de los países industrializados, se ha hecho patente la defensa de las posiciones de éstos últimos por encima de los principios del comercio libre e incluso de la seguridad alimentaria de algunas zonas del planeta”.²⁰

De igual manera, también generan conflicto los temas contemplados en el Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual o en la reiterada negativa de los países más industrializados a adquirir compromiso alguno referente a las transferencias de tecnología, pese a las propuestas planteadas por las Naciones Unidas en este sentido; por el contrario, la tendencia es la utilización del libre comercio para perpetuar una posición de dominio en el mercado mundial por parte de los países desarrollados.

Hay que tener en cuenta la existencia de crecientes contradicciones entre los intereses de los diferentes agentes económicos dentro de cada país en relación con los distintos temas que están presentes en las negociaciones comerciales internacionales, puesto que esa situación hace que la correlación de fuerzas no se establezca sólo entre países, sino que también afloran, en la actualidad, una variada gama de actores regionales y por renglón productivo, los cuales tienen su propia agenda, que buscan imponer en los procesos de negociación para regular los compromisos comerciales entre los estados.

²⁰ **Ibíd.** Pág. 15.



2.3. Comercio internacional y desarrollo económico

Un importante medio para alcanzar crecimiento económico es el comercio internacional pues aumenta la frontera de producción de la sociedad; de ahí que se corresponde con una etapa de crecimiento y tiene una institucionalidad que le es propia, tal el caso del proceso de integración económica, el cual se inscribe en el contexto del comercio internacional con la finalidad de eliminar en forma progresiva las fronteras económicas entre los países, como un mecanismo económico y jurídico orientado al mercado mundial y sus dinámicas globales.

“Existen diferentes maneras de integración, tales como un acuerdo preferencial, zona de libre cambio, unión aduanera y mercado común, entre otras, cada una de las cuales tiene una institucionalidad diferente. Esto complica la estrategia de crecimiento hacia afuera en la medida en que las economías de los países son diferentes. Avanzar de una etapa a otra en el proceso de integración significa adaptar la economía interna a la economía externa aumentando los índices de expansión económica hacia el exterior”.²¹

La diferencia económica entre los países se explica porque sus sistemas de producción son distintos debido a la productividad y la brecha tecnológica, entre otros; sin embargo, existen otros componentes adicionales que acentúan las diferencias, tal como aquellos de índole económica y los costos de transacción de la sociedad, los cuales se relacionan con la institucionalidad tanto formal como informal.

²¹ Lucena, Rafael. **Comercio internacional y crecimiento económico**. Pág. 51.



Existen diversos grados de apertura de un país al comercio internacional, puesto que parece lógico esperar que se importen aquellos productos cuyo coste de fabricación en el país fuese excesivamente elevado; sin embargo, la realidad pone de manifiesto que, en muchas ocasiones, se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador, pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior, por lo que la necesidad de acudir a mercados foráneos se ha convertido en una realidad para todos los países.

También es importante señalar que las empresas tienen muy presente que la apertura hacia el exterior y su internacionalización es una necesidad no solo para poder crecer, sino también para subsistir, a partir de lo cual, la existencia de grupos de mercado operativos, la mejora en los transportes y comunicaciones, la homogeneización de las normativas reguladoras del comercio internacional, los cambios tecnológicos y concentración de empresas, la deslocalización de los procesos, y otros muchos más factores, hacen que cada día sea más fácil la introducción de los productos de cualquier empresa en mercados diferentes al de su domicilio social.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural determina que no se puede hablar tan solo de intercambio de bienes, sino de programas de integración económica, puesto que la economía internacional enfrenta factores del comercio internacional que obedecen a la distribución irregular de los recursos económicos y la diferencia de precios debida a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con gustos del consumidor, así como efectos a partir de las políticas comerciales impulsadas por los países hegemónicos en el comercio mundial.



Es decir, se puede suponer que existe una relación indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico, lo cual se debe a que en que todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior, puesto que la economía se trata de detectar beneficios cuando las mercancías y servicios se comercializan entre países, especialmente al posicionarse en un nicho de mercado en el cual las ventajas competitivas y comparativas favorecen dedicarse a esa actividad productiva.

Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional, debido a que, en la medida que el proceso de globalización avanza, las multinacionales son cada vez menos dependientes de su país de origen en términos de activos, ventas y ubicación de sus empleados, de allí que se considere que el comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico dentro de los países que priorizan esta actividad.

El comercio internacional conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por vía interna y externa; por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital; este ciclo genera la sucesión de ciclos que impulsa el crecimiento económico, de forma tal que las desigualdades de ese proceso sean compensadas por la institucionalidad.



Así, la productividad económica, la acumulación de capital y la institucionalidad se convierten en elementos claves del crecimiento por la vía externa, ya que la competitividad está ligada a estos elementos; en consecuencia, para lograr crecimiento hacia el mercado externo hay que ser competitivo, lo cual implica que los productos de un país exportador sean preferidos en el exterior, y para ello deben tener ventajas con respecto a otros, las cuales están vinculadas de nuevo con la productividad, la acumulación de capital, pero sobre todo con el elemento institucional a partir del cual se dan los acuerdos y convenios de integración entre las naciones.



CAPÍTULO III



3. Tratados de libre comercio

El comercio internacional aun con todos sus beneficios nunca ha sido libre de la interferencia estatal, sea para limitarlo o promoverlo, el Estado es un ser omnipresente, tanto como un elemento de apoyo como para obtener los impuestos respectivos para su sobrevivencia, aunque sea a partir de la existencia de una integración regional completa como la Unión Europea o procesos de unión aduanera, tal como los están llevando los países del triángulo norte de Centroamérica en la actualidad.

Las estrategias para garantizar la existencia de comercio internacional, sea a través de mercados libres o limitados por las injerencias estatales, las cuales se consideran un tipo perturbación no funcional pero necesaria, puesto que estará presente en toda la actividad generada por las exportaciones e importaciones llevadas a cabo en la economía y el internacional contemporánea.

3.1. Antecedentes del libre comercio

Los principios fundamentales del libre comercio, en el escenario del multilateralismo, tienen como antecedentes al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés: General Agreement on tariffs and Trade), que surge a fines de la década de 1940 y se desarrolla desde 1950 hasta el presente; el GATT, como acuerdo multilateral de cooperación comercial, constituye un código de principios que deben ser



observados por sus miembros, y que fundamentalmente se relacionan con la cláusula de la nación más favorecida, reciprocidad, no discriminación, trato nacional e igualdad formal de los Estados.

A partir del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT en inglés como ya se mencionó), se ubican las tarifas o aranceles aduaneros como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros, lo cual ha determinado que el comercio multilateral después de 1940 se puede resumir en negociaciones comerciales generales, adopción del principio del tratamiento nacional para los productos extranjeros, y aplicación incondicional de la cláusula de nación más favorecida.

“La Cláusula de la nación más favorecida supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre el producto o líneas de productos originarios, se hacen exclusivos al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior; es decir, en esta cláusula está la base de la multilateralidad del Acuerdo; la reciprocidad implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario”.²²

Asimismo, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio establece que nada es gratuito o unilateral, puesto que todo es repartido entre los miembros, de tal forma que no existan ni vencedores ni vencidos en su seno, especialmente porque no hay posibilidad teórica

²² Rivas Santos, Pablo. **Los fundamentos teóricos de los tratados de libre comercio**. Pág. 106.



de dividir a países entre amigos o enemigos, a partir de que nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones políticas o religiosas, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno.

3.2. Igualdad de condiciones en los tratados de libre comercio

El tratado de libre comercio supone que los distintos miembros tienen el mismo estatus económico, político y social, al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejercitados contra terceros al igual que lo puede hacer cualquier Estado miembro del tratado, claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufacturas o maquinaria pesada que comerciar materias primas o básicas, puesto que las primeras tienen mayor valor agregado.

“Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles; excepcionalmente, se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el articulado del GATT. Con ello, se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva de tal forma que subsisten en el mercado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas”.²³

²³ **Ibíd.** Pág. 107.



La ampliación de los mercados regulados vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia; esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales; dicho principio pugna con los conocidos programas de integración industrial que los países en vía de desarrollo diseñan para obligar a las empresas, generalmente transnacionales, a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional.

Aun con la importancia que tuvo el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y sus principios, este organismo ha evolucionado hasta convertirse en lo que ahora se le conoce como la Organización Mundial de Comercio u OMC, que, con la incorporación de la agricultura y los servicios, intenta disciplinar el comercio mundial bajo principios de universalidad y simetría, principios que han fijado metas de desarrollo para todos los miembros del esquema multilateral actual y que lamentablemente no han logrado niveles de progreso, tanto en el mundo desarrollado como en los países emergentes.

No está demás señalar que dichos principios relacionados con la universalidad de las actividades económicas y la simetría entre los países, han propiciado el proceso globalizador de los mercados mundiales desde hace décadas, que en sus vertientes jurídicas se han manifestado en los acuerdos regionales de integración económica entre los países que forman una zona geográfica inmediata o fronteriza o de libre comercio, y en el marco multilateral, a través de disciplinas específicas para el universo de los bienes y para los servicios.



3.3. Tipos de tratados de libre comercio

Los tratados de libre comercio pueden ser de preferencias arancelarias o de integración, sea que se lleven a cabo en una relación Sur-Sur o Norte-Sur, puesto que pueden ser de cualquiera de los dos tipos, independientemente de la diferencia que surge de las asimetrías que existen en ambos tipos de signatarios; por ejemplo, en los tratados Norte-Sur la legislación comercial de Estados Unidos tiene un perfil estrictamente nacional, situación que se expresa en que los oligopolios y monopolios son castigados por los efectos anticompetitivos que provocan en el territorio nacional de dicho país, quedando en libertad absoluta para actuar restrictivamente en los mercados externos.

“La liberación comercial, que jurídicamente se expresa en estos tratados, responde a hacer eficiente las economías de mercado, puesto que la asignación de recursos se encuentra en manos de la fuerza del mercado. Esta apertura de mercados, diseñados por el esquema multilateral de comercio, ha planteado consecuencias duales para los mercados regionales y globales; por una parte, se han desmantelado y eliminado las regulaciones y restricciones de todo tipo al intercambio de bienes y servicios, incluyendo una apertura a las inversiones productivas, que se han convertido en un factor estratégico en la actualidad del comercio mundial”.²⁴

Para complementar esta liberalización de los mercados, se ha producido la privatización de empresas y servicios públicos en los países que tenían este tipo de actividades

²⁴ **Ibíd.** Pág. 108.



económicas a cargo del sector público, conformando espacios atractivos para las inversiones, fusiones y concentraciones de empresas, a fin de cubrir dichos mercados.

Asimismo, han surgido, procesos concentradores de oligopolios y monopolios, que han modificado las bondades y virtudes del libre mercado, introduciendo prácticas restrictivas y desleales que, en vez de beneficiar a regiones, países y consumidores, han acentuado la desigualdad y, en algunos casos, la pobreza.

3.4. Estructura de los acuerdos comerciales internacionales

Las normas existentes en todos los tratados de libre comercio se encuentran las de la liberalización recíproca, la preservación de las ventajas derivadas de los compromisos sobre el acceso a los mercados, las medidas comerciales especiales y las normas para exigir el cumplimiento de lo acordado, entre otros, las cuales deben estar en sintonía con las normas establecidas por la Organización Internacional de Comercio, para evitar que sean denunciados ante esta por estados que vean afectados sus intereses si no se respetan esos criterios.

Por ejemplo, las disposiciones institucionales en los tratados se refieren al conjunto de artículos que aseguran una institucionalidad para un acuerdo de este tipo, como son los objetivos que persigue, así como las disposiciones sobre transparencia, administración, puesta en vigor y denuncia, ente otras, seguido por un capítulo sobre disposiciones iniciales, en donde se establece si existe una zona de libre comercio, lo que se persigue con la creación de dicha zona; además, el cumplimiento de las disposiciones del tratado



por cada una de las partes del mismo; y, la relación de ese tratado con otros acuerdos internacionales firmados por cada uno o por varios países contratantes.

Asimismo, se establecen los criterios para el funcionamiento de la zona de libre Comercio entre las partes, los cuales deben estar conforme con la normativa de la Organización Mundial del Comercio, puesto que a través de esta zona se busca el estímulo, expansión y diversificación del comercio entre las partes; la eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios; así como la promoción y protección de las inversiones, por lo que se trata de resaltar que la regla general es que las disciplinas del mismo serán de aplicación multilateral; es decir, aplican entre los países que forman parte del tratado.

También incluyen un capítulo de administración del tratado en donde se acordó la creación y las funciones de la comisión o comité de del tratado de libre comercio, así como una oficina que provee apoyo administrativo en la implementación de los mecanismos de solución de las diferencias que surjan en el marco del tratado en cuestión.

De igual manera existe un capítulo de excepciones en donde se establecen disposiciones que identifican los casos específicos en los que las partes no aplicarán las normativas del tratado sin incurrir en infracción; esto en razón de las excepciones generales para bienes y servicios ya establecidas en la Organización Mundial del Comercio, tales como motivos de seguridad nacional si aplican una cláusula del tratado, si afecta la situación de la balanza de pagos, protección de la información confidencial o en el caso de medidas tributarias.

3.5. El papel de las instituciones para el libre comercio



Al negociar y ratificar acuerdos comerciales, los estados confieren atribuciones a una instancia independiente de carácter internacional, por estimar que un órgano de este tipo es más eficaz que las propias autoridades que definieron el tratado para regir las relaciones comerciales, principalmente porque las instituciones formales posiblemente sean algo más que un simple mecanismo de la cooperación internacional o facilitadoras pasivas del comercio, puesto que como agentes activos e independientes que actúan en el sistema internacional, las instituciones también pueden influir en las expectativas y en el comportamiento de las partes e incluso en la manera en que se implementan y avanzan o se retrasan los tratados de libre comercio.

Esta instancia de carácter internacional ayuda a sentar las bases para entablar negociaciones comerciales de manera sistemática y constructiva y gestionar activamente la cooperación, así como promover las relaciones pacíficas entre los países y de ese modo crear las condiciones generales para un intercambio provechoso a través del comercio, ser el ente de la supervisión y asegurar que se respeten las reglas; es decir, asegurar que se respeten las reglas del juego establecidas en el tratado.

Dada la posibilidad de que los actores económica y políticamente influyentes ejerzan una presión considerable para que el acuerdo vuelva a negociarse o se modifique de algún otro modo, obviamente con la finalidad que sea a su favor, posiblemente convenga a las partes signatarias pedir a la institución que vele por que se respete el marco de negociación basado en normas y convenido previamente.



Asimismo, el ente internacional creado en el tratado tiene la tarea de vigilar los procedimientos, instrumentos y calendarios fijados, para contribuir a mantener un entorno en que los derechos con respecto al acceso a los mercados que se han negociado sean razonablemente estables y seguros.

Esta función de vigilancia de la institución hará que se mantenga la confianza en el sistema, pues, por un lado, promoverá y facilitará sucesivas rondas de liberalización y por otro, servirá para que las partes asuman un compromiso institucional sobre un entorno de negociación basado en normas que reduce más los costos de transacción de las negociaciones y aliente a los países a participar en las negociaciones de libre comercio entre los países.

3.6. La liberalización recíproca en los acuerdos comerciales regionales

En la mayoría de los tratados comerciales, el objetivo es el libre comercio recíproco de bienes comerciables, meta más ambiciosa que la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y los demás obstáculos al comercio consignada en el Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio; sin embargo, aunque la eliminación de obstáculos al comercio de mercancías es sustancial, ciertos sectores sensibles, como la agricultura y los textiles y el vestido, son excepciones importantes.

De igual manera, hay una tendencia a sobrestimar los efectos de creación de comercio de un acuerdo comercial preferencial, por ejemplo, donde los aranceles externos pueden ser diferentes, a menudo se imponen normas de origen para impedir que las



importaciones procedentes de terceros países se encaucen a través del miembro del acuerdo o tratado que tiene el arancel externo más bajo.

Estas normas de origen se deben a que solamente las mercancías que tienen un determinado porcentaje de contenido nacional tienen derecho a recibir un trato arancelario preferencial, puesto que la disponibilidad de preferencias arancelarias da a los productores el incentivo de usar insumos producidos en países participantes en el acuerdo de comercio preferencial y no en países que no pertenezcan a ese bloque de países asociados.

Esta realidad sobre la preferencia de productos provenientes de los países del bloque comercial se hará a expensas de los países que no son partes, los cuales resultarán perjudicados por la desviación del comercio y por el deterioro de sus relaciones de intercambio, por lo que la expansión del comercio en el marco del tratado de libre comercio, puede producir una disminución de la demanda de las exportaciones de los países no miembros de tal magnitud que los precios de esas mercancías de exportación disminuyen en los mercados mundiales.

3.7. Políticas de competencia en función de los tratados de libre comercio

Teniendo en cuenta que la globalización tuvo como resultado la apertura de las economías, la competencia económica pasa a constituir un factor estratégico para el funcionamiento de las nuevas economías integradas o bajo preferencias arancelarias convenidas, debido a la competencia económica, producto de una actividad comercial



similar, aunque existen casos en que se presenta entre sujetos con actividades comerciales distintas.

“Como medida preventiva y/o sancionadora, el Estado regulador debe estar atento a esta actividad o conducta de agentes económicos que, bajo diversos motivos, se apropian o apoderan de segmentos de mercados, utilizando comportamientos anticompetitivos, que se registran como monopolios, oligopolios, concentraciones o fusiones y posiciones dominantes de mercado, comportamientos que se conocen como dumping y subsidios”.²⁵

Es por eso que las economías modernas no confían en la asignación de recursos a la libre competencia en los mercados, sino que establecen reglas mínimas de comportamiento exigidas a los diferentes agentes que interactúan en los mercados y se promueva la libre competencia exenta de distorsión y se prohíban y repriman las prácticas restrictivas o desleales. aunque es de tener en cuenta que existen barreras que impiden a los mercados ser verdaderamente competitivos, limitando el ajuste de las empresas a la variación de las condiciones del mercado.

Esta variación en los aspectos de funcionamiento del mercado impide la entrada de nuevos agentes en la competencia comercial, lo cual obedece a diversas formas y mecanismos en que llega la información a los competidores o la limitación de la misma a partir de no tener los canales adecuados para recibirla y a la tecnología, a la

²⁵ Acosta, Alberto. **TLC: más que un tratado de libre comercio**. Pág. 21.



reglamentación, a las economías de escala y al uso de prácticas anticompetitivas por las empresas ya instaladas en el mercado que pretenden ampliar su control sobre otras compañías o evitar la entrada de posibles rivales.

Es por eso que hacen falta intervenciones normativas a fin de mantener y estimular una competencia sana; por lo que, reconociendo esta necesidad, muchos países aplican una política destinada a mantener y estimular una competencia sana y esa política incluye leyes y medidas orientadas a evitar las prácticas anticompetitivas.

Una situación fundamental de los últimos años es que en el escenario del libre mercado que preocupan a las políticas de competencia, son la fusión o concentración de empresas, que modifican las políticas económicas nacionales y de competencia internacional, que tienen en la cooperación de los gobiernos una posibilidad regulatoria eficaz, con la finalidad de evitar mecanismos monopólicos, los cuales aceptan nuevos participantes siempre que satisfagan las condiciones que los carteles imponen.

“En la actualidad, la colusión es ilegal en la mayoría de los países, pues plantean retos interesantes en cuanto a su impacto sobre la competencia. Por ejemplo, en algunas industrias, las empresas colaboran en el establecimiento de normas, reglas de compatibilidad y en la realización de la investigación y el desarrollo. En este sentido, las organizaciones profesionales en el gremio legal y médico implementan y vigilan la aplicación de los códigos de conducta y calidad de las prácticas”.²⁶

²⁶ *Ibíd.* Pág. 22.



De igual manera, algunos productores de bienes y servicios han contado con la libertad de autorregularse en ámbitos como los estándares de calidad y seguridad, la coordinación de normas técnicas y controles de contaminación, por lo que existen beneficios significativos derivados de permitir ciertos tipos de cooperación, pues pueden traer consigo resultados más eficientes y reducir la necesidad de imponer regulaciones más formales, con los costos que ello implica.

Una inquietud respecto a este tipo de prácticas entre estos actores económicos es que el hecho de permitir diversos tipos de cooperación podría promover conductas de colusión de precios y producción; aun con la importancia que se le da a la libre competencia, en los tratados de libre comercio no se le asigna cláusula específica a la lucha contra las concentraciones monopólicas de carácter privado quienes tienen la tendencia a promover carteles en función de sus intereses y en detrimento de la libre competencia y de los objetivos de desarrollo que se trazan los estados.

En ese contexto se plantea la inquietud sobre la medida en que los avances en la coordinación entre países o entre estos y bloques regionales, permiten desarrollar una cooperación regional de más amplio alcance, tales como abordar las prácticas anticompetitivas que asumen una expresión crecientemente transfronteriza y garantiza que los beneficios potenciales de la liberalización comercial y de inversiones no sean menoscabados por tales prácticas en una economía de integración creciente.

A su vez, las condiciones específicas de los países de la región, en función del tamaño y desarrollo de sus economías y de los sectores afectados, agregan argumentos tales



como que las economías en desarrollo, muestran un desempeño general heterogéneo; asimismo, muchas de esas economías, de reducido tamaño difícilmente cuentan con recursos institucionales para hacer frente a conductas anticompetitivas de grandes empresas nacionales y transnacionales.

De igual manera se argumenta que las acciones anticompetitivas provenientes de fusiones o carteles internacionales, se encuentran en un espectro relativamente común de los sectores afectados, tales como los combustibles y productos químicos o farmacéuticos, material de construcción y derivados, transporte, telecomunicaciones y servicios financieros; en particular, sectores de infraestructura tales como puertos, transporte o que resultan de la mayor relevancia precisamente para los objetivos de integración en zonas de libre comercio.

Por otra parte, estos países han sido afectados y también son usuarios con cierta frecuencia de mecanismos de defensa comercial tales como el antidumping o salvaguardias, entre otras, en muchas ocasiones contra sus principales socios regionales, situaciones que desencadenan controversias al interior de los propios acuerdos o en ámbitos mayores, como la Organización Mundial del Comercio.

La política de competencia puede contribuir a aminorar tales casos, asegurando mejores condiciones para un comercio leal entre socios, aunque persigue objetivos diferentes a la defensa comercial y puede incluso tener ámbitos de conflicto con esta. Las limitaciones institucionales que presentan los países para aplicar las normas en política de competencia redundan en su menor credibilidad, cuya superación requiere disponer de



reglas e incentivos coherentes y sostenibles en el tiempo, lo cual puede recibir un aporte desde los acuerdos comerciales con disposiciones sobre competencia, en la medida que los compromisos en este ámbito pueden dar mayor estabilidad a las reglas establecidas.

“Revisando el clausulado de los tratados de libre comercio, vigentes en América Latina, y que en número superior a 230 de tratados o acuerdos regionales registrados en la Organización Mundial del Comercio, la relación entre el libre comercio y las políticas de competencia son poco frecuentes, por no decir inexistentes, aun cuando la literatura sobre libre comercio y lucha contra el monopolio y otro tipo de distorsionares de la libre competencia, no hay mención a los monopolios de carácter privado que son los que han desarrollado procesos de cartelización de sectores económicos completos”.²⁷

Debido a este silencio institucional sobre la tendencia monopólica de las empresas en función del marco legal de los tratados de libre comercio, han surgido organizaciones de la sociedad civil que han esgrimido sólidos argumentos, basados fundamentalmente en derechos ambientales y derechos humanos, que deben considerarse a nivel de los tratados de libre comercio, puesto que los estados, por la política de atracción de inversiones, ofrecen deterioros ambientales y mano de obra barata, a condición de que las empresas transnacionales se radiquen en sus respectivos territorios.

²⁷ **Ibíd.** Pág. 23.



CAPÍTULO IV



4. Incertidumbre jurídica de la Ley del Mercado de Valores y Mercancías de Guatemala frente al Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica

El mercado de valores es uno de los mercados que forman parte del sistema financiero, sirviendo para la canalización de capital a medio y largo plazo de los inversores a las empresas y administraciones públicas que necesitan recursos, con lo que contribuyen al desarrollo económico, siendo los demandantes de fondos aquellos agentes económicos que necesitan financiación para realizar sus proyectos, mientras que los oferentes son aquellos que disponen de un excedente de fondos y buscan rentabilizarlos.

4.1. El mercado de valores y mercancías en Guatemala

Los agentes económicos han desarrollado herramientas para el uso eficiente de sus recursos, por lo que, tanto la oferta como la demanda han experimentado un crecimiento exponencial de sofisticación en bienes y servicios, tales como innovaciones tecnológicas en las herramientas y vehículos que utilizan los mercados financieros, de tal manera que, las decisiones de ahorrar y posteriormente invertir, responden al comportamiento de los mercados de capitales y la certeza de recibir una rentabilidad futura.

Ante estas particularidades del mercado de valores, los agentes económicos toman decisiones sobre el conjunto de inversiones con el propósito de minimizar la probabilidad de incurrir en pérdidas, tratando de diversificar el riesgo y obtener el beneficio máximo



posible, puesto que el mercado de valores es el espacio real o virtual, donde se compran y venden los títulos de renta fija y renta variable, así como otros valores negociables relacionados con fondos de inversión, productos híbridos y productos derivados, entre otros, que están en el comercio de las personas.

Es por eso que la difusión de información con fines de promoción, comercialización o publicidad sobre valores o títulos, dirigida al público en general, estará sujeta a la previa autorización del Registro del Mercado de Valores y Mercancías, por lo que no podrán difundirse con fines promocionales o de comercialización, mensajes relativos a los valores o títulos objeto de una oferta pública o colocación, cuyo contenido no se incluya en los prospectos de colocación, suplementos, folletos o documentos informativos autorizados por el Registro.

La información financiera que se divulgue con motivo de una oferta pública de valores o títulos deberá hacer referencia al prospecto, suplemento, folleto o documento informativo, en la forma que el Registro del Mercado de Valores y Mercancías determine, mediante disposiciones de carácter general, para que todos los participantes tengan la misma posibilidad de informarse sobre esos aspectos y puedan tomar las decisiones económicas suficientemente informados.

Sin embargo, la promoción, comercialización o publicidad relativa a los servicios u operaciones de intermediarios del mercado de valores, agentes, corredores, bolsas de comercio, bolsas de valores, instituciones para el depósito de valores y calificadoras de riesgo, no requerirá la autorización prevista, pero deberá sujetarse a los lineamientos y

criterios legalmente establecidos por ese Registro, con la finalidad de que no se afecte la igualdad entre los participantes a partir de colusión entre estos agentes



Para lograr que se cumplan las estipulaciones legales sobre los mercado de valores y mercancías, la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, Decreto número 34-96, del Congreso de la República de Guatemala, crea el Registro del Mercado de Valores y Mercancías, como un órgano del Ministerio de Economía, con carácter estrictamente técnico, cuyo objeto es el control de la juridicidad y registro de los actos que realicen y contratos que celebren las personas que intervienen en los mercados a que se refiere esta ley, para lo cual este Registro, goza de plena autonomía técnica y funcional.

Al Registro del Mercado de Valores y Mercancías le corresponde, dentro del ámbito de su competencia, cumplir y hacer que se cumplan las disposiciones establecidas en esta ley y en disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general; mientras que sus atribuciones más importantes son inscribir a las bolsas de comercio, tomar razón, compilar y ordenar la publicación en el diario oficial, a costa de los interesados, de las disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general emitidas por las bolsas de comercio para la negociación de valores y mercancías en el mercado bursátil.

Asimismo, otras de sus funciones son inscribir las ofertas públicas de valores, tomar razón de las ofertas públicas de valores efectuadas por el Estado, el Banco de Guatemala, las municipalidades y demás entidades descentralizadas o autónomas, así como de las efectuadas por instituciones fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos, con base en la información que tales entes le proporcionen al registro.



También tiene la obligación legal de inscribir a los agentes regulados por la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, así como dictar de oficio, o a solicitud de parte, en forma razonada y con el fundamento legal que corresponda, las resoluciones que sean necesarias para que las bolsas de comercio, los agentes, los emisores de valores y los oferentes de mercancías o contratos en el mercado bursátil, ajusten sus actuaciones a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y Mercancías y a las disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general correspondientes.

Además, el Registro del Mercado de Valores y Mercancías como parte de sus obligaciones legalmente establecidas en la ley de la materia, debe determinar la jurisdicción de los actos y contratos que se sometan a su consideración, de acuerdo a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, en el sentido de que deben guardar respeto a la jerarquía normativa y a los marcos legales de los cuales no pueden actuar, de acuerdo a las disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general dictadas de conformidad con la misma.

El Registro del Mercado de Valores y Mercancías también tiene que suspender o cancelar, previo los trámites que establece la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, la inscripción registral de las bolsas de comercio y de los agentes; suspender o cancelar la inscripción registral de ofertas públicas de valores, para lo cual debe remitir a la Tipografía Nacional dentro de un plazo que no exceda de veinte días, contado a partir de la fecha en que se dicte la resolución correspondiente, la publicación para el Diario Oficial, a costa de la persona interesada de que se trate, lo relativo a la inscripción, suspensión, modificación, cancelación o retiro de toda oferta pública de valores.



De igual manera, este Registro del Mercado de Valores y Mercancías debe autorizar, previa su difusión, el contenido de la información con fines de promoción, comercialización o publicidad sobre valores o títulos, dirigida al público en general. Esta autorización es extensiva a la información relevante de todos los sujetos participantes activos en el mercado de valores y mercancías del país.

4.2. Antecedentes del tratado de libre comercio entre México y Centroamérica

Las negociaciones entre los países centroamericanos y México para determinar los parámetros y fijar objetivos para el establecimiento de acuerdos que permitieran incrementar el proceso de liberalización de sus economías se remonta formalmente al Acta y Declaración de Tuxtla Gutiérrez, México; en dicha reunión se estableció un acuerdo de complementación económica asimétrica que incluía programas de liberalización comercial, cooperación financiera, desarrollo de la oferta exportable centroamericana, cooperación en el sector primario, abastecimiento energético, fomento de las inversiones, y capacitación y cooperación técnica.

En abril de 1994 Costa Rica y México suscribieron bilateralmente un Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, que entró en vigor el 1 de enero de 1995; según la Secretaría de Economía de México, es el tratado más completo que se había negociado en América Latina hasta entonces, ya que incorporó un conjunto de reglas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivos y que promueven el comercio de bienes y servicios, darán protección a los sectores industriales, marcas y derechos de autor facilitando las inversiones en ambos países.



Paralelamente a estos acontecimientos, entre 1996 y 1997 se retomaron las negociaciones entre México y Nicaragua que habían comenzado en 1993; las mismas incluyeron 10 rondas técnicas de negociación, cuatro reuniones de coordinadores, tres reuniones de viceministros y dos reuniones de ministros, entrando en vigor para ambos países el 1 de enero de 1998.

México, El Salvador, Guatemala y Honduras decidieron reanudar sus negociaciones comerciales luego del encuentro denominando Reunión de Tuxtla II en Costa Rica, realizado en el mes de febrero de 1996, posteriormente en 1998 los presidentes de Guatemala, Honduras, El Salvador y México manifestaron su interés por finalizar las negociaciones comerciales, en la reunión de presidentes de Tuxtla III realizada en julio de 1998 en El Salvador, lo cual consideraron muy importante a partir de los beneficios económicos que conlleva la vigencia de un tratado de libre comercio para los empresarios de los países signatarios del mismo, puesto que con la vigencia del mismo se incrementan las actividades económicas entre todos los países.

Después de celebrar 18 rondas de negociaciones entre México por un lado y El Salvador, Guatemala y Honduras por el otro, éstas concluyeron el 10 de mayo de 2000 y se firmó el Tratado de Libre Comercio el 19 de junio, ratificado por los poderes legislativos de Guatemala y El Salvador en noviembre y diciembre, respectivamente; por su parte, Honduras postergó la ratificación hasta febrero de 2001 debido a preocupaciones de sectores industriales; aunque en la práctica del tratado en mención, se otorgó prioridad al aspecto comercial y se contempló la participación y acción conjuntas de los países centroamericanos en dicho acuerdo.



4.3. El tratado de libre comercio vigente entre Centroamérica y México

En 2008 se estableció el compromiso de iniciar negociaciones para lograr la convergencia de los acuerdos comerciales llevados a cabo entre México y Costa Rica, México y Nicaragua, así como entre México y Guatemala, El Salvador y Honduras, en un tratado de libre comercio único; después de siete rondas, las negociaciones concluyeron el 20 de octubre de 2011 y el Tratado fue suscrito el 22 de noviembre de ese mismo año en San Salvador, El Salvador.

La integración de los tres tratados en uno solo tenía como objetivos centrales promover la utilización de insumos intraregionales y reducir los costos administrativos en que incurrían las empresas para aprovechar las preferencias arancelarias y otras ventajas establecidas en los acuerdos comerciales separados, principalmente porque la cercanía geográfica de Centroamérica como región representa un mercado importante cuyas importaciones mundiales ascienden a casi 50 mil millones de dólares, de las cuales, la participación de México en ellas asciende a alrededor del 8%.

“A partir del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, en los últimos diez años el comercio bilateral entre estos países se ha multiplicado por 3.6 veces, para alcanzar 6,554 millones de dólares en 2010; Centroamérica es el cuarto destino de la inversión mexicana en América Latina, con 5,200 millones de dólares en las telecomunicaciones, alimentos, manufacturas, entretenimiento, energía, entre otros”.²⁸

²⁸ Cordero. Martha. **Relaciones comerciales entre Centroamérica y México**. Pág. 16.



La concentración en un solo tratado de libre comercio entre Centroamérica y México actualizó los compromisos y disciplinas de los acuerdos comerciales existentes entre México y Centroamérica los cuales abordan temas como el comercio de bienes: aranceles y acceso a mercados; de igual manera, actualizó las reglas de origen, los procedimientos aduaneros, la facilitación del comercio, la defensa comercial, la propiedad intelectual, las medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, contratación pública y protección a las inversiones, entre otras actualizaciones.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, incorpora los compromisos de eliminación arancelaria de los acuerdos originales, con lo que quedó libre de aranceles la mayor parte del comercio de México con los cinco países centroamericanos; adicionalmente, con excepción de Nicaragua, se incorporaron compromisos de reducción o eliminación de aranceles para algunos productos excluidos originalmente de los acuerdos particulares que existían antes de este Tratado.

En relación a las condiciones para que los productos puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, se lograron resultados muy importantes, entre ellos resalta la homologación de las reglas de origen específicas de los acuerdos existentes, lo cual se tradujo en la reducción de los costos de transacción para los empresarios al contar con un sólo conjunto de reglas para la exportación de sus productos en condiciones preferenciales.

Asimismo, se le dio continuidad al Comité de Integración Regional de Insumos para dar espacio a los empresarios de la región para proveerse de insumos de fuera de la misma



sin perder la preferencia arancelaria cuando no exista producción regional de dichos insumos; este mecanismo aplica fundamentalmente para el sector textil y de manera muy acotada en algunos productos del sector papel y eléctrico.

Es importante mencionar que se establecieron mecanismos en materia aduanera para controlar las operaciones de comercio de bienes entre México y Centroamérica en el marco del Tratado, evitando con ello la posible triangulación de comercio, brindando certidumbre y seguridad jurídica a los productores, exportadores e importadores, puesto que también se aplicarán procedimientos claros para la certificación y verificación del origen de los productos.

En materia de obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias, destaca la creación de un mecanismo ágil para la atención de preocupaciones comerciales de todas las partes signatarias y ratificantes del tratado de libre comercio objeto de estudio, lo cual contribuye a evitar que las normas se conviertan en obstáculos injustificados al comercio, a partir de que este necesita agilidad para su adecuado funcionamiento; de igual manera, se incorporó un capítulo de telecomunicaciones que estableció las reglas que debían ser obligatorias para los operadores de servicios de telecomunicaciones de todos los países.

Asimismo, respecto a la administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, se mejoraron algunas funciones de la Comisión encargada del mismo, con el propósito de hacer más eficiente y ágil la adopción de ciertas decisiones; de igual manera, se estableció la posibilidad de que esa Comisión se reúna de manera



bilateral para adoptar decisiones respecto de asuntos entre México y cualquiera de los países de Centroamérica.

Es importante señalar que tanto Centroamérica como México, en el Tratado de Libre Comercio que ratificaron, establecieron que, salvo que se disponga otra cosa en ese tratado, ninguna parte adoptará o mantendrá prohibiciones ni restricciones a la importación y a la exportación ni otras medidas, tales como precios o valores mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales, las restricciones cuantitativas de las importaciones y las medidas similares aplicadas en la frontera que no sean derechos de aduana propiamente dichos, en el comercio, con la finalidad de no entorpecer o retardar la actividad mercantil.

De igual manera, las partes reconocen que las medidas de ayuda interna llevada a cabo por los gobiernos de cada parte pueden ser importantes para sus sectores productivos, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción, por eso es que las partes aplicarán ayudas internas conforme se establezcan en las negociaciones multilaterales dentro del marco del Acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio y cuando una parte decida apoyar a sus productores se esforzará por avanzar hacia medidas de ayuda interna que tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o producción.

Asimismo, para garantizar transparencia entre las partes, las mismas intercambiarán información pública de manera oportuna o a solicitud de una de las partes, especialmente sobre la aplicación de cualquier tipo de medidas de ayuda interna, en la medida en que



éstas causen o amenacen causar daño a la producción o al comercio de la otra parte, pues de no hacerlo, podrán estar sujetas a una investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional y, en su caso, sujetarse a la aplicación de cuotas compensatorias en favor de la parte que ha sido afectada.

Es de señalar que el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, contiene importantes aspectos económicos y financieros que permiten el reforzamiento de la integración centroamericana y la articulación de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que los países centroamericanos hayan firmado bilateralmente con terceros estados, a partir que el tratado promueve la integración productiva y económica entre Centroamérica y México, la cual facilita la utilización de materiales originarios de los países miembros del tratado para la producción de una mercancía final.

4.4. Ley del Mercado de Valores y Mercancías y su incertidumbre jurídica frente al Tratado de Libre Comercio vigente entre México y Centroamérica

Teniendo en cuenta que la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, vigente desde inicios del año 1997 y con sus últimas modificaciones en el año 2009, conforme a su apreciación legal, se define como aquella que establece normas para el desarrollo transparente, eficiente y dinámico del mercado de valores; en particular, establece el marco jurídico del mercado de valores, bursátil y extrabursátil, así como de la oferta pública en bolsas de comercio de valores, de mercancías, de contratos sobre éstas y contratos, singulares o uniformes; de las personas que en tales mercados actúan; de la calificación de valores y de las empresas dedicadas a esta actividad.



Por su parte, el Tratado de Libre Comercio celebrado entre México y países de Centroamérica, que fuera suscrito por las partes en San Salvador, El Salvador, el veintidós de noviembre de dos mil once, que se convirtió en el instrumento internacional que a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, estimula la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios, promueve condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio entre las partes.

De igual manera, este Tratado elimina los obstáculos al comercio y facilitar la circulación de mercancías, valores y servicios, también elimina las barreras al movimiento de capitales y de personas de negocios entre los territorios, aumenta las oportunidades de inversión en sus territorios, protege y hace valer, de manera adecuada y eficaz, los derechos de propiedad intelectual en ese territorio, establece lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral, dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de ese Tratado; y crea procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del mismo y su administración conjunta para la solución de controversias entre las partes.

El aparente problema generado es porque las consideraciones del Tratado de Libre Comercio no son abordadas de forma puntual en la Ley del Mercado de Valores y Mercancías, lo cual implicaría que la misma no puede cumplir con los objetivos que el referido Tratado plantea, la solución se encuentra en que, al ser el Tratado la ley más reciente, es este el que se debe aplicar cuando la Ley del Mercado de Valores y Mercancías sean insuficiente para regular estas actividades.

CONCLUSIÓN DISCURSIVA



El problema detectado es que la Ley de Mercado de Valores y Mercancías no tiene la amplitud jurídica que contiene el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México en relación a la libre negociación de mercancías y valores, por lo que ha generado dudas sobre la manera en que debe aplicarse esa ley si la misma no tiene la extensión legal para promover el mercado de valores y mercancías que tiene el Tratado en mención, pues si la misma se aplica en las dinámicas mercantiles sobre valores y mercancías entre los países centroamericanos y México, obviamente no tiene los elementos jurídicos ni legales que permiten hacer viable este tipo de transacciones regionales, puesto que su regulación se quedó en el plano nacional aun cuando este tipo de actividades productivas tienen relación directa con el mercado internacional.

La manera en que se puede lograr que el contenido de la Ley de Mercado de Valores y Mercancías de Guatemala encaje en los principios de libre comercio establecidos en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, es que el Registro de Mercado de Valores y Mercancías capacite a sus funcionarios y empleados para que estos tengan la formación necesaria para integrar las normas vigentes en el país en el sentido de que la norma posterior deroga la anterior si regula los mismos aspectos o que la posterior debe aplicarse en caso que la anterior no contemple las figuras jurídicas o los casos que se presenten en la promoción de los valores y las mercancías en Centroamérica y México, con la finalidad de hacer que el comercio de valores y mercancías entre los países miembros del tratado sea expedito.



BIBLIOGRAFÍA



- ACOSTA, Alberto. **TLC: más que un tratado de libre comercio**. Costa Rica Ed. Universidad de Costa Rica, 2014.
- ALÁEZ CORRAL, Benito. **Globalización jurídica**. España: Ed. Paidós, 2008.
- ARRIOLA, Joaquín. **La globalización**. España: Ed. Alianza, 2017.
- CALDUCH CERVERA, Rafael. **Curso de comercio internacional**. España: Grupo Editorial Norma, 2012.
- CANO, Jorge. **La globalización y sus impactos**. España: Ed. Planeta, 2015.
- CORDERO, Martha. **Relaciones comerciales entre Centroamérica y México**. México: Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2014.
- GUILLÉN, Héctor. **Globalización financiera y el riesgo sistémico**. Colombia: Ed. Plaza and James Editores, 2014.
- LAVADOS, Hugo. **Teorías del comercio internacional**. España: Ed. Siglo XXI, 2014.
- LUCENA, Rafael. **Comercio internacional y crecimiento económico**. Argentina: Ed. Prometeo, 2016.
- MANTEY, Guadalupe. **La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del tercer mundo**. México: Ed. Paidós, 2016.
- MESINO RIVERA, Levis. **La globalización económica**. México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 2018.
- RIVAS SANTOS, Pablo. **Los fundamentos teóricos de los tratados de libre comercio**. España: Editorial Ariel, 2019.
- Legislación:
- Constitución Política de la República de Guatemala**. Asamblea Nacional Constituyente, Guatemala, 1986.
- Código de Comercio**. Decreto número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, 1970.
- Ley del Mercado de Valores y Mercancías**. Decreto número 34-96 del Congreso de la República de Guatemala, 1996.
- Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica**. Decreto número 4-13 del Congreso de la República de Guatemala, 2013.