

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE MEXICO  
FACULTAD DE ECONOMIA  
Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales  
Unidad de aprendizaje:  
Política Comercial

## Los Organismos Internacionales y el comercio en la economía mundial



Dra. en C.S. Sara Quiroz Cuenca

2019

<b>Contenido</b>	<b>Pág.</b>
➤ Mapa Curricular	3
➤ Estructura de la Unidad	4
➤ Guion de uso	5
➤ Política Comercial	8
➤ Objetivo	
➤ Instrumentos	
➤ Derecho Internacional Público	9
➤ Objetivo	
➤ Sujetos	14
➤ Reorganización mundial	15
➤ Acuerdo Bretton Woods	17
➤ Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	
➤ Del GATT a la OMC	21
➤ Agenda Ronda Doha	24
➤ Banco Mundial	29
➤ Asociación Internacional de Fomento (AIF)	33
➤ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)	35
➤ Corporación Internacional de Finanzas (CIF)	37
➤ Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)	39
➤ Organismo Multilateral de Garantía de Inversión (MIGA)	40
➤ Fondo Monetario Internacional	41
➤ Acuerdos Generales	45
➤ Bibliografía	46
➤ Anexo (Política Comercial)	47

# Mapa curricular

3

## Trayectoria Ideal: 10 Periodos

PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	QUINTO	SEXTO	SEPTIMO	OCTAVO	NOVENO	DECIMO
MICROECONOMIA I CR10	MICROECONOMIA II CR10	MACROECONOMIA CR10	MACROECONOMIA DE ECONOMIAS ABIERTAS CR10	TEORIA MONETARIA Y POLITICA FISCAL CR10	TEORIA DE JUEGOS CR7	POLITICA COMERCIAL CR10	TEORIA DE DECISIONES CR10	TALLER: LIDERAZGO Y CULTURA DE CALIDAD CR5	TALLER DE TITULACION CR5
INTRODUCCION A LAS MATEMATICAS PARA LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS APLICADAS A LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS FINANCIERAS CR10	ESTADISTICA INFERENCIAL CR10	COMERCIO INTERNACIONAL CR10	SERIES DE TIEMPO CR10	ECONOMIA INDUSTRIAL CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE ASIA, AFRICA Y OCEANIA CR8	MERCADOTECNIA CR8	OPTATIVA CR10
INTRODUCCION A LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CR10	ESTRUCTURA ECONOMICA MUNDIAL CR10	PROBABILIDAD Y ESTADISTICA CR8	ORGANISMOS INTERNACIONALES DE ECONOMIA Y COMERCIO CR8	MODELOS ECONOMETRICOS CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE AMERICA CR8	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE EUROPA CR8	PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS CR6	INGLES C2 CR6	OPTATIVA CR6
ADMINISTRACION DE EMPRESAS CR8	OPTATIVA CR8	TECNOLOGIA Y FORMAS DE TRANSFERENCIA CR6	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CR10	ECONOMIA DEL MEDIO AMBIENTE CR6	TALLER: NEGOCIACION Y SOLUCION DE CONFLICTOS CR5	TALLER: FORMACION DE EMPRESAS CR5	FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CR8	OPTATIVA CR6	TERCER IDIOMA CR6
OPTATIVA CR6	OPTATIVA CR6	INGLES C1 CR6	ANALISIS ECONOMICO DE MERCADOS CR8	OPTATIVA CR6	DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO CR8	DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CR8	LEGISLACION INTERNACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE CR8	OPTATIVA CR10	OPTATIVA CR6

UA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
CR	44	44	40	46	42	38	41	40	35	33

### OPTATIVAS NUCLEO BASICAS

CONTABILIDAD BASICA CR8	TALLER DE REDACCION Y COMUNICACION CR6	TALLER DE COMPUTACION CR6	ETICA Y VALORES CR6	METODOLOGIA Y TECNICAS DE LA INVESTIGACION CR6	CONTABILIDAD FINANCIERA CR8	TALLER DE DISEÑO DE INVESTIGACION CR6
----------------------------	--	---------------------------------	------------------------	---	-----------------------------------	---

### ACENTUACION

### OPTATIVAS NUCLEO INTEGRAL

COMERCIO INTERNACIONAL	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION CR6	CONTRATOS INTERNACIONALES CR6	INCOTERMS Y LOGISTICA CR6	ARBITRAJE INTERNACIONAL CR6	PROPIEDAD INTELLECTUAL CR6	PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO CR6
MERCADOTECNIA	PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL CR6	DESARROLLO DE FRANQUICIAS CR6	ADMINISTRACION DE LAS PYMES CR6	PRECIOS INTERNACIONALES CR6	EMPRESA Y LIDERAZGO INTERNACIONAL CR6	SIMULADOR DE NEGOCIOS CR6
FINANZAS INTERNACIONALES	ADMINISTRACION FINANCIERA CR6	MANEJO DEL MERCADO CAMBIARIO CR6	SISTEMAS DE INFORMACION CR6	MERCADOS FINANCIEROS CR6	PROYECTOS DE INVERSION CR6	CREDITO Y COBRANZAS INTERNACIONALES CR6

OPTATIVAS DE NUCLEO  
INTEGRAL PARA LAS  
TRES AREAS DE  
ACENTUACION

SISTEMA ADUANERO  
CR10

MARCO JURIDICO  
MEXICANO DEL  
COMERCIO CR10

NUCLEO BASICO  
 NUCLEO SUSTANTIVO  
 NUCLEO INTEGRAL

# Estructura de la unidad de aprendizaje \*

4

## UNIDAD I: POLITICA COMERCIAL Y REGLAMENTACION

- 1.1 Política comercial: su definición y contextos
- 1.2 Economía Internacional y Política Comercial
- 1.3 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- 1.4 Ley de Comercio Exterior de México
- 1.5 Ley Aduanera
- 1.6 Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación

## UNIDAD II: INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

- 2.1 Política Arancelaria
  - 2.1.1 Aranceles: concepto y tipos
  - 2.1.2 Efectos de aplicación de aranceles
    - 2.1.2.1 Creación y desviación de comercio
    - 2.1.2.2 Transferencia Productor-Consumidor
- 2.2 Política No Arancelaria
  - 2.2.1 Acuerdos comerciales y normatividad
  - 2.2.2 Cuotas y cupos
  - 2.2.3 Certificados de origen y contenido
  - 2.2.4 Reglamentación fitosanitaria y ambiental
  - 2.2.5 Subsidios
  - 2.2.6 Dumping
  - 2.2.7 Políticas de compras gubernamentales
  - 2.2.8 Regímenes aduaneros
  - 2.2.9 Comercio administrado o política comercial estratégica
- 2.3 Proteccionismo vs. Liberalismo

## UNIDAD III: NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

- 3.1 Organismos internacionales de control en política comercial
- 3.2 Convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional.
- 3.3 La OMC y el comercio internacional
- 3.4 Contrato de compra-venta: estructura y elementos.
- 3.5 Arbitraje Comercial Internacional.
- 3.6 La negociación internacional de las empresas.

## UNIDAD IV: PROGRAMAS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.

- 4.1 Programa de Promoción Internacional 2011 PROMEX.
- 4.2 Programa de Industria Maquiladora de Exportación (IMMEX).
- 4.3 Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- 4.4 Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
- 4.5 Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).

\* Anexo final: Programa completo de la UA

# Guión de uso

- 5 ➤ El profesional formado como Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales contará con los conocimientos, conceptos y principios que se relacionan con el área de la política comercial.
- Esta unidad de aprendizaje tiene como objetivo contribuir en su formación profesional mediante la adquisición de conocimientos, conceptos, principios y técnicas relacionados con el análisis e interpretación de las relaciones económicas entre países y empresas de diferentes territorios, a través de la evolución de las corrientes teóricas, los instrumentos de política comercial y las alianzas que se han desarrollado, ofreciendo la explicación de hechos que se dan día a día en la economía mundial, así como la búsqueda y propuesta de solución a situaciones específicas.
- Un aspecto clave consistirá en el análisis de las relaciones comerciales realizadas entre los países, bajo el auspicio y supervisión de los organismos internacionales de los que cada uno de ellos forma parte.
- Estos organismos supervisan y establecen los lineamientos sobre las transacciones económicas realizadas, de tal suerte que las posibles diferencias entre agentes económicos ubicados en distintas áreas geográficas (países o bloques económicos), se pueden solucionar a través de su intervención.

## ► **¿Que muestra?**

- Siguiendo con el programa de la UA, en la unidad III se incluyen la caracterización y principales funciones de los organismos internacionales involucrados en las operaciones de comercio internacional y la política comercial implementada, por lo que con este material se aborda cada una de estas organizaciones y su relación con la política comercial internacional.

## ► **¿Como utilizarlo?**

- La presentación del material se hace de acuerdo a la programación de la misma UA, considerando que su avance ha sido diseñado para ir de lo general a lo particular partiendo de la caracterización de las instituciones, sus funciones y su relación con la política comercial,.
- La constante referencia a hechos y acontecimientos de la economía mundial diaria, en específico, poder contrastar con situaciones y análisis de casos de la economía mexicana, permitiendo enlazar estos conocimientos y presentaciones a fin de hacerlo práctico y asequible al alumno para desarrollar el análisis de situaciones concretas.
- **Requerimientos de uso**
- Equipo de cómputo (PC o laptop), con sistema operativo Windows y Office, proyector de diapositivas, o pantalla.

OBJETIVO:

Presentar la relación entre la política comercial, los lineamientos del Derecho Internacional Público, y los organismos internacionales relacionados.



# Política Comercial

8

## ➤ Objetivo:

➤ Es la acción del gobierno de promover, administrar o limitar libremente actos de intercambio de los agentes económicos nacionales con los extranjeros.

## ➤ Instrumentos

- 1. Medidas proteccionistas arancelarias.
- 2. Medidas proteccionistas no arancelarias.
- 3. Libre comercio frente a proteccionismo.
- 4. El marco institucional del comercio internacional.
- 5. Integración económica: concepto, grados y efectos.

## DERECHO INTERNACIONAL

Normas jurídicas y principios que las jerarquizan y coordinan coherentemente

Regular las relaciones externas

Sujetos soberanos, los Estados, y otros sujetos a los que se les confiere calidad de sujetos de derecho internacional

DERECHO CORPORATIVO

# Ámbito de aplicación del Derecho Internacional Público

- Los Estados soberanos: coordinación de reglas jurídicas aceptadas que le obligan sin excepción, sin perder su atributo de soberanía.
- Fuentes del Derecho (Art. 38, Corte Internacional de Justicia)
  - Tratados Internacionales (tratados, pactos, convenios, cartas, memorándum, declaraciones conjuntas, intercambios de notas, etcétera).
  - Costumbre Internacional
  - Principios del Derecho Internacional

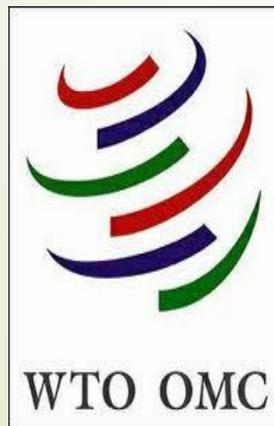
## Aplicación de los Acuerdos (bilateral o multilateral)

- El Estado se compromete a poner en vigor en su territorio la(s) norma(s) acordada(s) y aplicarla por encima de las normas nacionales, conforme a las particularidades de cada orden jurídico interno.
- Un país puede obligarse por sí mismo a nivel internacional, mediante:
  - Declaración de voluntad
  - Intención inequívoca de obligarse
  - Licitud del objeto y su finalidad
  - Representación y capacidad de quién acepta la obligación para el país.

- ▶ Requisitos para ser sujeto del Derecho Internacional
  - ▶ Como Estado
    - ▶ Población
    - ▶ Territorio
    - ▶ Gobierno
    - ▶ Capacidad (interacción con otros Estados)
  - ▶ Como Organización Internacional
    - ▶ Personería jurídica internacional para cumplir sus objetivos y funciones.
    - ▶ Existencia de órganos para el cumplimiento de tareas específicas.
    - ▶ Existencia de obligaciones de los miembros con respecto a la organización (aportes económicos).
    - ▶ Capacidad jurídica, privilegios e inmunidades en el territorio de sus miembros.
    - ▶ La posibilidad de que la organización celebre acuerdos con sus miembros.

# Organismos Internacionales

- ▶ Organización Mundial del Comercio (OMC) (World Trade Organization - WTO)
- ▶ Fondo Monetario Internacional (FMI) (International Monetary Fund - IMF)
- ▶ Grupo del Banco Mundial (BM) (World Bank Group – WBG)



# Reorganización mundial

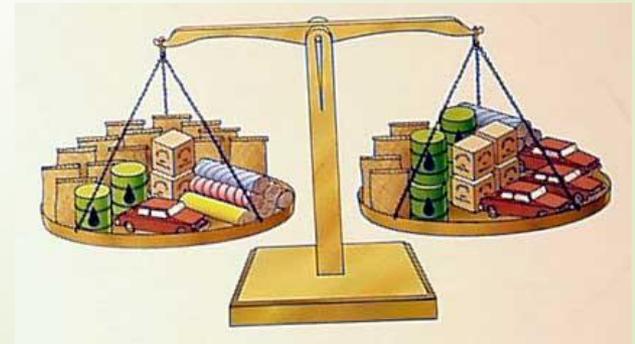
## Antecedentes

La Gran Depresión (1929)

El Proteccionismo de 1930

EE.UU. Smoot-Hawley aumenta arancel promedio a 60%

Disminuye comercio internacional y empeora la crisis económica global



# Acuerdo Bretton Woods (1944, Acuerdo entre EE.UU. y Gran Bretaña)

- **Objetivo:**
  - Reconstrucción de la economía mundial, paz y prosperidad
- **Creación de nuevas instituciones económicas**
  - Fondo Monetario Internacional (FMI)
  - Banco Mundial (BM) (Banco Internacional para Reconstrucción y Desarrollo)
  - Organización Internacional de Comercio (OIC)

# FMI, BM y OIC

## Funciones y objetivos

### ➤ FMI

- Procurar fondos para países con crisis en balanza de pagos en vez de restricciones comerciales.
- Mantener estabilidad de los tipos de cambio.

### ➤ BM

- Financiar reconstrucción en Japón y Europa.
- Financiar desarrollo en países en vías de desarrollo.

### ➤ OIC

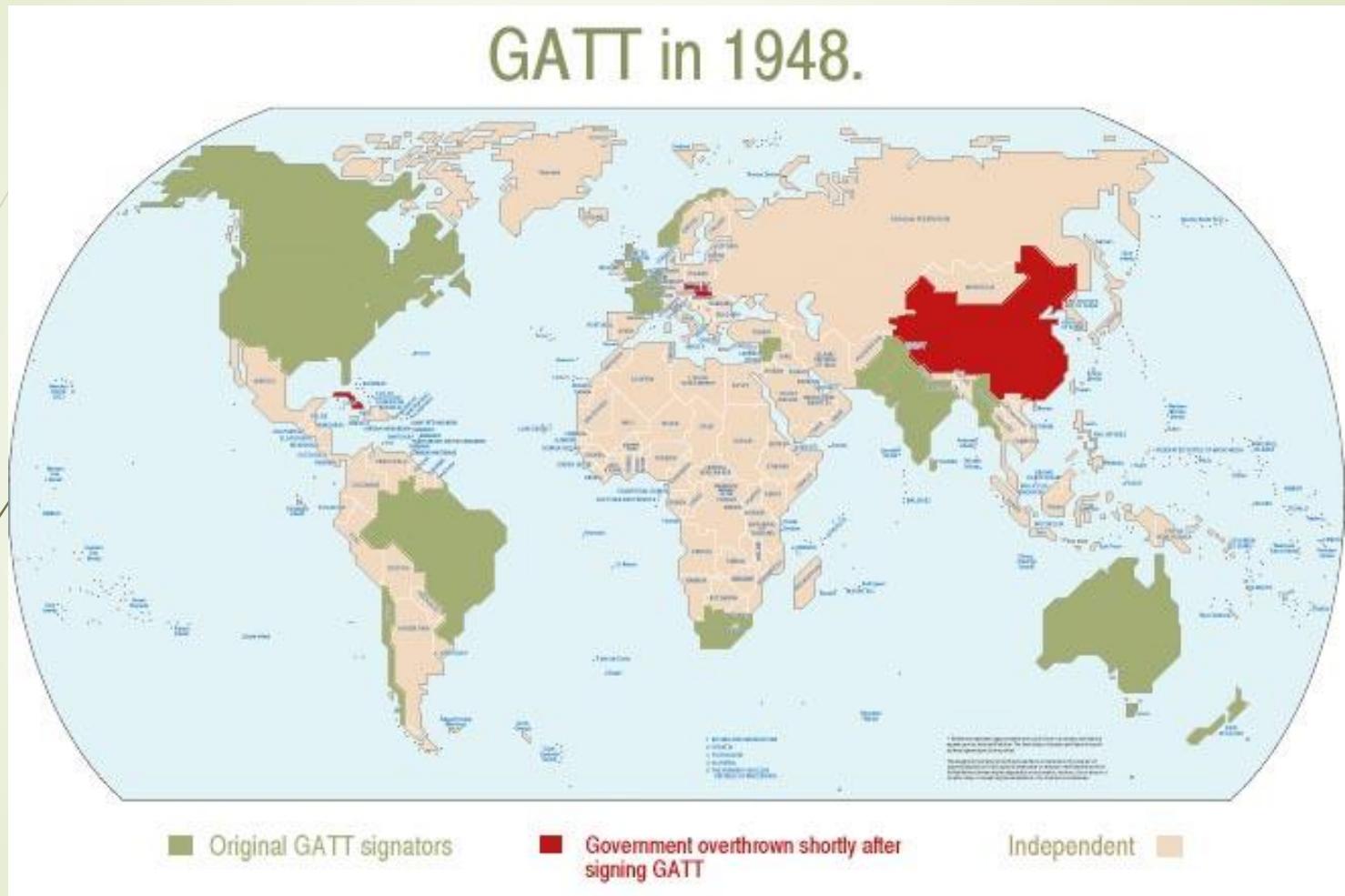
- Negociar y administrar nuevo sistema multilateral de comercio internacional.

# Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

(General Agreement on Tariffs and Trade - GATT)

- 1947: 23 países firman acuerdo "provisional" (GATT). China no acepto. Ingresa a OMC en 2000.
- No se creó la OIC por oposición en el Congreso de los EE.UU.
- En su lugar, el GATT formó la base del sistema multilateral de comercio hasta 1995.
- Sede de administración en Ginebra, Suiza

# Países miembros del GATT 1948



Fuente :<http://www.marxists.org/history/capitalism/gatt/>

# Rondas de negociación del GATT

19

- 1947: Ginebra ; 1949: Annecy; 1951: Turquía ; 1956: Ginebra ; 1960-61: Ginebra (Ronda Dillon)
  - Agenda: reducción recíproca de aranceles
- 1964-67: Ginebra (Ronda Kennedy):
  - Agenda: establecer aranceles y medidas anti-dumping
- 1973-79: Ginebra (Ronda Tokio):
  - Aranceles, medidas no arancelarias, marco jurídico
  - Nuevos códigos: subvenciones, normas, licencias de importación, compras del sector público, valoración en aduana, anti-dumping
- 1986-1994: Ginebra (Ronda Uruguay)

## 1986-94: Ronda Uruguay

- Creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
  - 119 firman Acuerdos de la Ronda Uruguay
  - Arancel promedio sobre mercancía baja a 6%.
  - Miembros aceptan todos los acuerdos (antes, podían firmar GATT y escoger acuerdos Tokio)
  - Elimina veto en solución de diferencias
  - Crea Órgano de Apelación.
  - Nuevos acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual, etc.

# Del GATT a la OMC

21



- Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC (1993, Acuerdo sobre la OMC)
- Anexo 1A: GATT y 19 más acuerdos sobre varios aspectos del comercio de mercancías
- Anexo 1B: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)
- Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC)
- Anexo 2: Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias (ESD)

# OMC (1995- 2000)

- Acuerdos de la Ronda Uruguay entran en vigor 1 enero 1995.
- 1995-1999: Se negocian acuerdos sectoriales:
  - Mercancía: Textiles y Vestido; Tecnología Informática
  - Servicios: Financieros, Telecomunicaciones
- 1999: Ronda Milenio (The Battle in Seattle): no hay consenso; división Norte-Sur.
- 2000: Nuevas negociaciones sobre servicios.

## OMC en el siglo XXI

- ▶ Cuarta Conferencia Ministerial, Doha (Qatar), noviembre de 2001.
- ▶ Los miembros acordaron iniciar nuevas negociaciones.
- ▶ Acuerdo sobre ADPIC y Salud Pública.
- ▶ Aprueban membresía de China y Taiwán.

## Agenda Ronda Doha: Temas relacionados con mercancía

- Agricultura: acceso a mercados; subvenciones a la exportación; ayuda interna.
- Acceso a mercados, productos no agrícolas: aranceles, obstáculos no arancelarios.
- Facilitación del comercio: movimiento, aduana y circulación de mercancías, asistencia técnica.
- Normas sobre medidas antidumping y subvenciones.

## Agenda Ronda Doha: Otros temas

- Comercio de Servicios
- ADPIC: patentes y salud pública, indicaciones geográficas
- Normas sobre acuerdos comerciales regionales
- Solución de Diferencias
- Comercio y medio ambiente
- Comercio electrónico: no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas

## Agenda Ronda Doha: Países en desarrollo

- Problemas de "aplicación": situación de los problemas a que se enfrentan los países en desarrollo al aplicar los actuales acuerdos de la OMC.
- Pequeñas economías: integración comercial
- Comercio, deuda y finanzas
- Comercio y transferencia de tecnología
- Cooperación técnica y creación de capacidad
- Países menos adelantados: acceso a mercados
- Trato especial y diferenciado: hacer disposiciones más precisas sobre carácter obligatorio

# Temas sin consenso

27

- División respecto a la agricultura (subsidios, subvenciones, aranceles)
- “Temas de Singapur”
  - Comercio y política de competencia
  - Comercio e inversiones
  - Transparencia de la contratación pública

# ORGANISMOS DE LA BANCA INTERNACIONAL

La Ley de Servicios Financieros Internacionales, Cap. 325.

28

- ▶ **Bancos Internacionales de Desarrollo:**
  - ▶ Comprometidos con recursos financieros (préstamos) para proyectos de desarrollo económico.
  - ▶ El Grupo del Banco Mundial (World Bank Group) es la organización más grande de apoyo público para el desarrollo financiero a nivel mundial.
  
- ▶ **Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD)**
- ▶ **Asociación Internacional de Desarrollo (AID)**
- ▶ **Corporación Internacional de Finanzas (CIF)**
- ▶ **Agencia Multilateral de Garantía de Inversión (AMGI)**
- ▶ **Centro Internacional para la Solución de Conflictos de Inversión (CISCI)**

Banco Mundial (World Bank)  
Fundado en 1944, cinco instituciones  
afiliadas.

### Misión

Combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores público y privado.



# Banco Mundial y Estado

- BM establece que la piedra angular del desarrollo sostenible y reducción de la pobreza, es redefinir el rol del Estado y promover la competencia y los mecanismos de mercado.
- Las reformas económicas estructurales son el mecanismo que logra el desarrollo sostenible.



# Prioridades del Banco Mundial

31

- Invertir en las personas (servicios básicos de salud y educación)
- Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente
- Proteger el medio ambiente
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo

# Organismos del Banco Mundial

32



# Asociación Internacional de Fomento (AIF) (1960)

## Objetivo:

**Apoyar a los países más pobres. Busca reducir la pobreza a través de préstamos (denominados créditos) y donaciones para programas que contribuyen a fomentar el crecimiento económico, reducir las desigualdades y mejorar las condiciones de vida de la población.**

- Complementa la labor del BIRF.
- Evalúa los proyectos con la misma rigurosidad que el BIRF y comparten el mismo personal y sede.
- Fuente de asistencia para los 82 países más pobres, 40 de los cuales están en África.
- Es el principal proveedor de fondos de donantes para servicios sociales básicos y para países en riesgo de enfrentar problemas de endeudamiento.

## Asociación Internacional de Fomento (AIF) (1960)

- ▶ Financia operaciones para 2.500 millones de personas, la mayoría de las cuales viven con menos de US\$2 al día.
- ▶ Los préstamos son en términos concesionarios (sus créditos no tienen cargos por interés o estos son muy bajos y el plazo de reembolso se extiende durante 25 a 40 años, incluido un periodo de gracia de 5 a 10 años.)
- ▶ Los niveles de condonación de deuda son a través de la Iniciativa para Países Pobres Muy Endeudados (PPME) y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (IADM).

# Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) (1944)

35

## Objetivo :

**Reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia mediante la promoción del desarrollo sostenible con préstamos, garantías, productos de gestión de riesgos y servicios analíticos y de asesoramiento. Posee una estructura similar a la de una cooperativa, administrados por sus 188 países miembros, en beneficio propio.**

- ➔ **Es uno de los prestatarios institucionales más grandes desde que emitió su primer bono en 1947.**

## Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) (1944)

- ▶ Los ingresos generados han permitido financiar actividades de desarrollo y garantizar su solidez financiera, con la posibilidad de obtener empréstitos a bajo interés y ofrecer a sus clientes buenas condiciones de préstamo.
- ▶ Mantiene el compromiso de mejorar aún más los servicios que ofrece a sus miembros.
- ▶ Renueva sus productos financieros y de gestión de riesgos, ampliando la provisión de servicios de conocimientos independientes y facilitando a los clientes el trato con el Banco.

# Corporación Internacional de Finanzas (CIF) (International Finance Corporation - IFC) 1956

## Prioridades estratégicas:

- Fortalecer los mercados de frontera.
- Abordar el cambio climático y velar por la sostenibilidad ambiental y social.
- Afrontar las limitaciones al crecimiento del sector privado en infraestructura, salud, educación, y en la cadena de suministro de alimentos.
- Desarrollar los mercados financieros locales.
- Establecer relaciones a largo plazo con los clientes en los mercados emergentes.



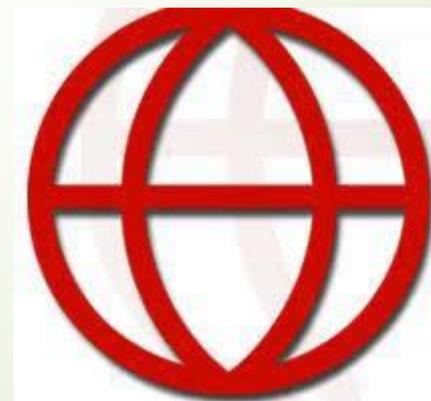
## Corporación Internacional de Finanzas (CIF) (IFC) continúa...

- Centra su labor exclusivamente en el sector privado de los países en desarrollo.
- Conformada por 184 países miembros que trabajan en conjunto para determinar las políticas de la organización.
- Facilita que empresas e instituciones financieras en mercados emergentes creen empleos, generen ingresos fiscales, mejoren el gobierno corporativo y el desempeño medioambiental y contribuyan a las comunidades locales.

## Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)

International Centre for Settlement of Investment Disputes (**ICSID**)

- ▶ Presta servicios internacionales de conciliación y arbitraje para ayudar a resolver disputas sobre inversiones.



# Organismo Multilateral de Garantía de Inversión (MIGA) (1988)

## Objetivo

- Promover la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, apoyar el crecimiento económico, reducir la pobreza y mejorar la vida de las personas.
- Ofrece seguros contra riesgos políticos (garantías) a inversores.



# FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

Fundado en 1945, 188 países miembros a 2010

Objetivo:

- Fomentar la **cooperación monetaria internacional**,
- Afianzar la estabilidad financiera,
- Facilitar el comercio internacional,
- Promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible
- Reducir la pobreza en el mundo entero.



**BANCO MUNDIAL**



# Obligatoriedad y alcances

- Un Estado expresa su consentimiento, a través de:
  - un Acta concreta, y su voluntad de asumir los derechos y obligaciones que acompañan su incorporación a un organismo internacional.
  - Normalmente se acompaña de la firma y ratificación de su inclusión, o de la adhesión a él.
- Las normas comerciales, el foro de negociación y el sistema de solución de diferencias de la OMC no son fines en sí mismos.

- ▶ Son **condiciones previas necesarias para el comercio libre y previsible, pero no siempre son suficientes para propiciar resultados.**
- ▶ Los miembros de la OMC han reconocido que es necesario complementar el sistema multilateral con mejoras de la capacidad comercial.

# Acuerdos generales

45

- Los países socios de los organismos internacionales están sujetos a los acuerdos y reglamentaciones de los mismos, así como al derecho internacional público aplicable.
- Las negociaciones comerciales seguirán avanzando por los beneficios económicos que traen consigo.
- El cumplimiento de obligaciones y lineamientos permitirá una mejor distribución de los beneficios.
- Las consideraciones políticas seguirán complicando las negociaciones y el cumplimiento.

## Bibliografía:

- Carbaugh, R. (2009) Economía Internacional, 12ª. Edición, Cengage Editores, México
- Código Fiscal de la Federación
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Fondo Monetario Internacional, en <http://www.imf.org/external/spanish/> (en línea)
- Garza, H. (2002) Entre la globalización y la dependencia. El Colegio de México. México
- Grupo Banco Mundial, en <http://www.bancomundial.org/> (en línea)
- Ley de Comercio Exterior
- Organización Mundial de Comercio, en <http://www.wto.org/indexsp.htm> (en línea)

# Anexo



*Universidad Autónoma del Estado de México*

*UAEM*

*Secretaría de Docencia*

*Dirección de Estudios Profesionales*



## Programa de Estudios por Competencias POLITICA COMERCIAL

### I. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO:

<b>ORGANISMO ACADÉMICO: FACULTAD DE ECONOMIA.</b>									
<b>Programa Educativo:</b> LICENCIATURA EN RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.				<b>Área de docencia:</b> Teoría Económica y de Economías Especializadas					
<b>Aprobación por los H.H. Consejos Académico y de Gobierno</b>			<b>Fecha:</b> 1 de febrero de 2007		<b>Programa elaborado por:</b> L. EN E. JOSE ANGEL GONZALEZ AR REARAN, L. EN C.P. y A.P. MA. LUISA HERNANDEZ MARTINEZ. L. EN C.P. y A.P. FELIX HECTOR ALCANTARA CRUZ. M.A.E. HUMBERTO RODRIGUEZ PICHARDO			<b>Fecha de elaboración :</b> Agosto de 2006.	
<b>Clave</b>	<b>Horas de teoría</b>	<b>Horas de práctica</b>	<b>Total de horas</b>	<b>Créditos</b>	<b>Tipo de Unidad de Aprendizaje</b>	<b>Carácter de la Unidad de Aprendizaje</b>	<b>Núcleo de formación</b>	<b>Modalidad</b>	
L43131	4	2	6	10	Curso	Obligatorio	Sustantivo	Presencial	
<b>Prerrequisitos ( Conocimientos Previos):</b> Comercio Internacional, Derecho Internacional.					<b>Unidad de Aprendizaje Antecedente:</b> Ninguno		<b>Unidad de Aprendizaje Consecuente:</b> Ninguno		
<b>Programas educativos en los que se imparte:</b> LICENCIATURA EN RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.									

## II. PRESENTACIÓN

El comercio internacional tiene características muy especiales, según que los países en relaciones sean altamente desarrollados o subdesarrollados. Los cambios realizados entre ellos no son equivalentes y, por tanto el comercio internacional, así practicado, es una nueva fuente de ganancias adicionales para los magnates del capital de los grandes países desarrollados. Los artículos industriales, de ellos procedentes, son colocados en los países atrasados a precios relativamente altos (por encima de su valor); en tanto que las materias primas (petróleo, hierro, carbón, lana, etc.), son comprados por los empresarios de los países altamente desarrollados, a bajos precios (por debajo de su valor). Ambas operaciones significan un enriquecimiento extraordinario para los unos, y un empobrecimiento creciente para los otros.

El carácter de las relaciones económicas de comercio entre los distintos países, ha dado nacimiento a lo que se llama política comercial de los Estados. Esa política ha ido variando con los años y según sea el sistema de producción imperante. En la época del capitalismo premonopolista o de la libre competencia, surgieron dos tipos fundamentales de política comercial: el libre cambio y el proteccionismo. Pero en los tiempos del mercantilismo, también hubo una política comercial con características particulares.

La política comercial, pues, es la línea de conducta que adopta un país con el fin de fomentar su intercambio comercial con los otros países en las condiciones más ventajosas, capaces de abrir nuevos mercados a su producción doméstica y mantener una situación predominante en los mercados exteriores. Naturalmente, la política comercial de las naciones atrasadas es pasiva, pues cuando más, se limita a defender en lo posible sus intereses. No es necesario decir que, cuando un país atrasado se encuentra dominado por una fuerza formada de lacayos al servicio del capital extranjero, la política comercial de ese país no es ni siquiera defensiva, sino netamente entreguista.

La Política Comercial se ha convertido en uno de los instrumentos privilegiados para llevar adelante la transformación económica, institucional y normativa de muchos países en desarrollo. En la actualidad, la política comercial abarca un conjunto muy amplio de materias, que van mucho más allá del concepto más tradicional limitado a examinar el manejo de las variables que inciden directamente en el comercio de bienes (i.e. aranceles, tipo de cambio). Así, hoy en día las decisiones respecto de la política comercial se refieren a materias tan heterogéneas como aquellas relativas al comercio de servicios, a las inversiones, a la movilidad internacional de personas, a la propiedad intelectual, a las normas laborales y medio ambientales, entre otros.

La ampliación -en el ámbito de cobertura de la política comercial- es el resultado de la creciente transnacionalización de las actividades productivas donde la vieja institucionalidad basada en concepciones del Estado nación existente en el siglo XIX ha probado ser incompatible con las nuevas realidades de la economía global. Como resultado, ha promovido el consecuente reacomodo que se le exige a las instituciones y a las normativas gubernamentales, tanto a nivel supranacional como nacional. La propia creación de la Organización Mundial del Comercio es -tal vez- el más claro reflejo de este fenómeno.

### III. LINEAMIENTOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

DOCENTE	DISCENTE
<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Presentar al inicio del curso el objetivo de la unidad de aprendizaje y su relación con otras del plan de estudios, así como el temario y las actividades de aprendizaje.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Propiciar el trabajo en equipo para que el estudiante desarrolle la comunicación oral y escrita, estudiando casos de empresas en las cuales deberá aplicar la economía global.</p> <p>* Promover dinámicas grupales (mesas redondas, paneles, discusión dirigida, entre otros) para analizar y sintetizar temas específicos.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Vincular la teoría y la práctica a través de la realización de análisis económicos y exponer los resultados obtenidos en material audiovisual.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Propiciar la investigación en diversas fuentes de información.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Solicitar un reporte por cada una de las temáticas encargadas como investigación.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>* Fomentar la asistencia a conferencias y talleres relacionados con la economía internacional y de manera específica con la política comercial.</p> <p>* Asistencia y puntualidad a todas las sesiones.</p> <p>* Cubrir el 100% de la unidad de aprendizaje.</p> <p>* Asesorías a los alumnos.</p> <p>* Dar a conocer la bibliografía básica y complementaria del curso.</p> <p>* Dar a conocer los criterios de evaluación.</p> <p>* Informar de las normas (reglas del juego) del curso.</p>	<p>Puntualidad y disciplina.</p> <p>Cubrir el 80% de asistencias.</p> <p>Participación activa y responsable.</p> <p>Realizar las lecturas correspondientes a cada una de las unidades de aprendizaje.</p> <p>Entrega oportuna de trabajos.</p> <p>Acatar las normas del curso.</p> <p>Respetar los lineamientos normativos de la Facultad de Economía y la U.A.E.M.</p> <p>Participación en un trabajo de investigación sobre la actualidad de la Política Comercial de México.</p>

#### IV. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El alumno adquirirá los conocimientos necesarios para comprender el análisis del intercambio a escala mundial. En este plano podrá identificar cuáles son las ganancias que proporciona el comercio internacional en términos de bienestar, cuáles son las leyes fundamentales que gobiernan la asignación internacional de recursos y el flujo de comercio mundial, así como los precios relativos que privan en las relaciones comerciales.

Aplicar las principales teorías del comercio internacional relacionadas con el intercambio mundial de los bienes y los factores. Entre las que destacan: el modelo de ventajas absolutas, el modelo Ricardiano de ventajas relativas en sus versiones modernas, el modelo Hecksher-Ohlin. Se incorporará el concepto de economías a escala y de economías internas en los modelos del comercio, así como los diferentes aspectos relativos al progreso técnico.

Realizar el análisis teórico de los instrumentos de política comercial de modo que comprenda las ventajas y desventajas de adoptar medidas de política para afectar el volumen y la estructura de los flujos comerciales. Es decir, en esta sección se desarrollarán la teoría de los aranceles en sus temáticas fundamentales: tipos de aranceles, distorsiones, arancel óptimo, barreras no arancelarias, así como las medidas que afectan el volumen de exportaciones: impuestos y subsidios a la exportación y la teoría de las Uniones aduaneras.

Conocer la legislación que actualmente norman las actividades de política comercial de nuestro país relacionadas con el comercio internacional: Constitución Política, Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera.

Entender y aplicar la legislación en la elaboración de contratos de compra-venta internacional, así como analizar y comprender las técnicas elementales del arbitraje internacional.

Finalmente, conocer los principales programas que como entidad responsable de la promoción de las exportaciones mexicanas, Bancomext presenta para difundir entre la comunidad exportadora las acciones a realizar en diversos mercados y facilitar la coordinación interinstitucional.

## V. COMPETENCIAS GENÉRICAS

Conocimientos para comprender y analizar las principales variables económicas nacionales e internacionales, así como los efectos e implicaciones de dichas variables sobre las entidades, permitiéndole una eficiente planificación de política comercial de las organizaciones para el logro de sus objetivos dentro de un entorno globalizado.

Realizar el análisis teórico de los instrumentos de política comercial de modo que comprenda las ventajas y desventajas de adoptar medidas de política para afectar el volumen y la estructura de los flujos comerciales.

Disposición para conocer la legislación actualizada en materia de comercio internacional de nuestro país.

Conocimiento de la legislación del arbitraje internacional que regula los contratos de compra-venta internacional.

Investigar y analizar los principales programas que coordina Bancomext para la promoción de las exportaciones mexicanas.

## VI. ÁMBITOS DE DESEMPEÑO PROFESIONAL

El estudiante adquirirá los conocimientos necesarios sobre aranceles, legislación de comercio exterior, contratos de compra-venta de bienes y servicios y arbitraje internacional para la solución de controversias y los principales programas para la promoción de las exportaciones mexicanas que le permitirán ubicarse en el contexto global, facilitándosele la toma de decisiones en beneficio de su país o entidad.

Al concluir este proceso los estudiantes del Programa de Política Comercial tendrán el conocimiento para participar en las actividades relacionadas con la importación y exportación de mercancías y servicios; lo relacionado a la administración de empresas comercializadoras; en agencias aduanales; en instituciones públicas y organismos privados relacionados con el Comercio Exterior y Aduanas; en despachos de consultoría; en los departamentos de tráfico y comercio de empresas exportadoras, y en las áreas de docencia e investigación relacionadas con el comercio internacional.

El incorporarse al mercado de trabajo en actividades como las arriba señaladas, se hace posible al cumplirse cabalmente con los objetivos generales y particulares que expresan la orientación del esfuerzo educativo del Programa de la Licenciatura en Comercio Internacional.

## **VIII. NATURALEZA DE LA COMPETENCIA**

(Inicial, entrenamiento, complejidad creciente, ámbito diferenciado)

Conceptual teórico y de análisis práctico en investigación de política comercial.

## **IX. ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

**I. TEORIA DE LOS ARANCELES.**

**II. REGLAMENTACION DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.**

**III. NEGOCIACION INTERNACIONAL: CONTRATOS Y ARBITRAJE INTERNACIONAL.**

**IV. PROGRAMAS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.**

## **X. SECUENCIA DIDACTICA**

**UNIDAD I: TEORIA DE LOS ARANCELES.**

- 1.1. Definición y tipología.
- 1.2. Efectos de los aranceles en el bienestar: modelo de la nación pequeña.
- 1.3. Efectos de los aranceles en el bienestar: modelo de una nación grande.
- 1.4. Argumentos a favor de las restricciones para el comercio.
- 1.5. Barreras no arancelarias al comercio.
- 1.6. Otras barreras comerciales no arancelarias.

**UNIDAD II: REGLAMENTACION DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.**

- 2.1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- 2.2. Ley de Comercio Exterior de México.
- 2.3. Ley Aduanera.

**UNIDAD III: NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL.**

- 3.1. Convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional.
- 3.2. Contrato de compra-venta: estructura y elementos.
- 3.3. Arbitraje Comercial Internacional.
- 3.4. La negociación internacional de las empresas.

**UNIDAD IV: PROGRAMAS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.**

## XI. DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

UNIDAD DE COMPETENCIA I	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Teoría de los aranceles.	Definición y tipología. Efectos en una nación pequeña. Efectos en una nación grande. Argumentos a favor de los aranceles. Barreras no arancelarias.	Identificar el concepto y los tipos de arancel como barreras erigidas en contra del libre comercio. Medir los efectos de un arancel sobre el bienestar de una nación pequeña y una grande. Conocer los principales argumentos a favor de las restricciones al libre comercio. Explicar los efectos sobre el comercio y el bienestar de las políticas no arancelarias que restringen el comercio internacional.	Disposición y cumplimiento en las actividades solicitadas. Participación total en las dinámicas grupales que se realicen. Interés por el trabajo individual y grupal. Responsabilidad en la entrega de laboratorios, ensayos, reportes, etc. Respeto grupal.
<b>ESTRATEGIAS DIDACTICAS</b> Elaboración de mapas conceptuales Lectura/discusión de artículos seleccionados. Exposiciones por parte del docente y de los alumnos. Planteamiento y resolución de casos prácticos.	<b>RECURSOS REQUERIDOS:</b> Pizarrón Proyector de acetatos Rotafolio Cañón Artículos actualizados. Internet.	<b>TIEMPO DESTINADO:</b> 6 horas teóricas, 4 horas practicas distribuidas por tipo de efecto de los aranceles.	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO I</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	
Exposición de clase teórica por parte del docente sobre la conceptualización y tipología de los aranceles.	Revisión de los conocimientos adquiridos en el curso de comercio internacional.	Manejo del concepto y conocimiento de los tipos de aranceles que existen como barreras al libre comercio.	
Lectura discusión grupal y exposición practica sobre los efectos de los aranceles.	Discusión teórica/practica sobre los efectos de los aranceles en el bienestar de una nación pequeña	Laboratorio sobre la resolución grafica de los efectos de los aranceles en el bienestar de las naciones.	

UNIDAD DE COMPETENCIA II	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Reglamentación del comercio exterior mexicano.	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ley de Comercio Exterior. Ley Aduanera.	Identificar las atribuciones y facultades del gobierno federal en cuanto al comercio exterior. Conocer los principales artículos que tienen por objeto promover el comercio exterior e incrementar la competitividad del país. Comprender las principales disposiciones de los Impuestos Generales de Importación y Exportación que regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y servicios.	Interés y participación en las técnicas que se implementen. Trabajo individual y en equipo. Responsabilidad para cumplir en tiempo y forma con lo que se encomiende.
<b>ESTRATEGIAS DIDACTICAS</b> Lectura/Discusión de documentos específicos. Exposiciones grupales orales y audiovisuales. Presentación de casos concretos y reales.	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b> Salón de clase, auditorio o sala audiovisual. Pizarrón Proyector de acetatos Cañón Material biblio-hemerografico. Documentos de Internet.	<b>TIEMPO DESTINADO</b> 6 horas teóricas	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO II</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	
Lectura/Discusión sobre la Constitución Política Mexicana.	Analizar y comprender los principales artículos que versan sobre las atribuciones y facultades del gobierno federal en materia de comercio exterior.	Manejo adecuado de los principales artículos.	
Exposiciones individuales y grupales por parte del docente y alumnos de la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera de nuestro país.	Describir e identificar los artículos básicos que nos permitan comprender la promoción del comercio exterior y la aplicación de impuestos a la entrada y salida de mercancías.	Conocimiento profundo de lo que representa actualmente la legislación de comercio exterior y disposiciones aduaneras vigentes.	

UNIDAD DE COMPETENCIA III	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Negociación comercial internacional.	<p>Postulados de la convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional.</p> <p>Estructura y elementos de los contratos de compra-venta.</p> <p>El arbitraje Comercial Internacional.</p> <p>La negociación internacional de las empresas.</p>	<p>Identificar los postulados principales sobre los contratos de compra-venta internacional.</p> <p>Comprender los elementos y la forma en que se estructura un contrato de compra-venta.</p> <p>Conocer los beneficios del arbitraje internacional como método de solución de controversias en materia de comercio internacional.</p> <p>Explicar el procedimiento de negociación internacional de las empresas.</p>	<p>Interés y participación en las técnicas que se implementen.</p> <p>Trabajo individual y en equipo.</p> <p>Responsabilidad para cumplir en tiempo y forma con lo que se encomiende.</p>
<b>ESTRATEGIAS DIDACTICAS</b> Exposición por parte del docente. Exposiciones individuales y grupales Lectura/Discusión Análisis de casos reales de controversias internacionales.	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b> Salón audiovisual Material didáctico. Documentos de Internet. Pizarrón Proyector de acetatos Cañón	<b>TIEMPO DESTINADO</b> 8 horas teóricas	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO III</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	
Análisis grupal de los postulados de la ONU en cuanto a los contratos de compra-venta internacional de mercancías.	Identificación plena de los principales postulados.	Manejo adecuado del contenido de los principales postulados de la convención de la ONU.	
Exposición/discusión de los elementos y estructura de un contrato de compra-venta internacional de mercancías.	Definir el concepto de “contrato de compra-venta internacional” Conocer los elementos que comprende un contrato de compra-venta internacional.	Comprensión profunda sobre la forma y estructura de un contrato de compra-venta internacional.	

UNIDAD DE COMPETENCIA IV	ELEMENTOS DE COMPETENCIA		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes/ Valores
Programas para la promoción de exportaciones mexicanas.	Programa de Promoción Internacional. Programa PITEX. Programa ECEX. Programa ALTEX. Programa FEMEX. Programas PROSEC.	Como entidad responsable de la promoción de las exportaciones mexicanas, Bancomext presenta este Programa de Promoción para difundir entre la comunidad exportadora las acciones a realizar en diversos mercados y facilitar la coordinación interinstitucional.	Disposición y cumplimiento en las actividades solicitadas. Participación total en las dinámicas grupales que se realicen. Interés por el trabajo individual y grupal. Responsabilidad en la entrega de laboratorios, ensayos, reportes, etc. Respeto grupal.
<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b> Investigación biblio-hemerografica. Investigación Internet. Lectura/Discusión Exposiciones individuales y grupales. Demostración de casos reales de operatividad de estos programas.	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b> Salón de clase, auditorio o sala audiovisual. Pizarrón Proyector de acetatos Cañón Material biblio-hemerografico. Documentos de Internet. Rotafolio.	<b>TIEMPO DESTINADO</b>  8 horas teóricas, 6 horas practicas distribuidas por programa.	
<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO IV</b>	<b>EVIDENCIAS</b>		
	<b>DESEMPEÑO</b>	<b>PRODUCTOS</b>	
Exposición teórica por parte del docente.  Investigación documental sobre el programa de promoción internacional 2006 de Bancomext.	El Programa Promocional para el presente año se orienta a consolidar la presencia de las empresas mexicanas en los mercados tradicionales y a diversificar las exportaciones hacia nuevos mercados.  La instrumentación de las acciones de promoción se realiza de acuerdo a programas por mercado, con base en proyectos de exportación identificados en los principales sectores económicos.  Coordinar sus actividades con otras entidades del sector público, los gobiernos locales y el sector privado.	Control de lecturas.  Elaboración de cuadros sinópticos.  Comprensión total del contenido en cuanto a la promoción en mercados prioritarios para el 2006.	

## **XII. EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN**

Dos exámenes parciales teóricos/prácticos con valor del 40%.

Elaboración de controles de lectura con valor del 10%

Presentación de temas asignados con valor del 10%.

Presentación de proyecto de investigación en política comercial con valor del 40%.

## **XIII. REFERENCIAS**

1. Carbaugh Robert J. Economía Internacional. Edit. Thomson
2. Krugman, Paul. Economía Internacional. Teoría y Política. Ed. Mc Graw Hill
3. Chacholiades. Comercio Internacional. Ed. Mc Graw Hill
4. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
5. Ley de Comercio Exterior.
6. Ley Aduanera.
7. Azcue, P. y Romero, A. Técnicas de negociación internacional. Documentos técnicos de Bancomext.
8. Patiño Mannfer P. Contratación Internacional. Documentos técnicos de Bancomext.
9. Zamora Sanchez P. Arbitraje Comercial Internacional.