



Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

**“ASPECTOS JURIDICOS ECONOMICOS DE LA POLITICA
DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO”**

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de

LICENCIADO EN DERECHO

presenta

OCTAVIO ISLAS COLIN

Acatlán Estado de México

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ASPECTOS JURIDICOS ECONOMICOS DE LA POLITICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

I N T R O D U C C I O N .

C A P I T U L O P R I M E R O

POLITICA ECONOMICA DE MEXICO

- I.- Facultad del Estado para intervenir en la vida económica.
- II.- Algunos Antecedentes sobre Planeación en México.
- III.- El Plan Global de Desarrollo.
- IV.- Características y Objetivos de la Política Económica de México.

C A P I T U L O S E G U N D O

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

- I.- Importancia del Comercio Exterior.
- II.- Evolución del Comercio Exterior.
- III.- Objetivos de la Política de Comercio Exterior.
- IV.- Bases Legales que Sustentan a las Exportaciones e Importaciones.
- V.- Instrumentos de la Política Comercial.
 - A.- Sistema de Arancel.
 - B.- Sistema de Controles.
 - 1.- Libre Importación.
 - 2.- Restricciones Cuantitativas.
 - a.- Licencia Previa.
 - C.- Derechos al Tránsito de Mercancías Extranjeras.
 - D.- Regimen de Comercio en las Zonas Fronterizas.

- 1.- Fomento a la Actividad Comercial.
 - a.- Artículos Gancho .
 - b.- Cuotas Especiales en Zonas y Perímetros Libres.
 - c.- Cuotas para Vehículos Automotrices.
 - d.- Otras Cuotas.
- 2.- Centros Comerciales.
- 3.- Fomento a las Actividades Industriales.
 - a.- Pequeña y Mediana Industria.
 - b.- Industria Maquiladora.
- E.- Devolución de Impuesto General de Importación a las Compras al Exterior de Maquinaria y Equipo.
- F.- Estímulos a la Exportación.
 - 1.- Devolución de los Impuestos Indirectos y el General de Importación de Productos Manufacturados. (CEDIS).
 - 2.- A Favor de las Empresas de Comercio Exterior.
 - 3.- Devolución de Impuestos por Exportación de Tecnología y Servicios.
 - 4.- Importación Temporal de Materias Primas para elaboración de Productos de Exportación.
 - 5.- A favor de las Empresas Navieras Mexicanas.
- G.- Impuestos Internos.
 - 1.- Tratamiento Nacional a Productos Importados.
 - 2.- Impuestos Diferenciados a la Exportación.
- H.- Impuesto al Valor Agregado.
- I.- Operaciones de Intercambio Compensado.
- J.- Operaciones de Comercio Exterior del Sector Público.
- K.- Procedimientos Aduaneros.

1.- Valoración Aduanera.

2.- Precios Oficiales.

3.- Trámites Consulares.

L.- Promoción a las Exportaciones.

1.- Ferias y Exposiciones Internacionales.

2.- Consejeros Comerciales.

VI.- Instituciones Encargadas de Elaborar, Aplicar y Apoyar la Política Comercial de País.

A.- Secretaría de Comercio.

B.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

C.- Secretaría de Relaciones Exteriores.

D.- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

E.- Secretaría de Programación y Presupuesto.

F.- Secretaría de Gobernación.

G.- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

H.- Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

I.- Secretaría de la Defensa Nacional.

J.- Secretaría de Educación Pública.

K.- Secretaría de Salubridad y Asistencia.

L.- Secretaría de Pesca.

LL.- Instituto Mexicano del Comercio Exterior.

M.- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

N.- Banco de México, S.A.

1.- FOMEX.

2.- FONEI.

3.- FIRA.

O.- Nacional Financiera, S.A.

1.- FOGAIN.

2.- FOMIN.

3.- FONEP.

4.- FIDEIN.

P.- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales.

(CEMAI).

C A P I T U L O T E R C E R O

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

I.- Antecedentes.

II.- Carta de La Habana.

III.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. (A. G. A. A. C.)

IV.- Países que constituyeron el A.G.A.A.C.

V.- Principios Fundamentales.

A.- Principio de la no discriminación.

1.- Preferencias Aduaneras.

a.- La Commonwealth Británica.

b.- Los Territorios de la Unión Francesa.

c.- La Benelux y sus Posesiones.

d.- Los Estados Unidos de América con Filipinas y otros Estados dependientes de los Estados Unidos de América.

e.- Las Latinoamericanas.

2.- Zonas de Libre Comercio y las Uniones Aduaneras.

3.- No aplicación del Acuerdo entre dos partes contratantes, si ambas partes no han entablado negociaciones arancelarias.

4.- Los Derechos Antidumping y Compensatorios.

5.- Los que establece expresamente el artículo XIV del Acuerdo General, como excepciones a la regla de la no discriminación.

6.- Las Medidas de Urgencia sobre Importación de Productos.

7.- La Protección de las Concesiones y demás ventajas otorgadas por el Acuerdo General.

8.- La posibilidad de eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General.

B.- Principio de la Protección exclusivamente arancelaria.

C.- Principio del Sistema de Resolución de Controversias Comerciales.

VI.- Objetivos.

VII.- Países Miembros.

A.- Definitivos.

B.- Provisionales.

C.- Otros.

VIII.- Estructura Dispositiva.

IX.- Estructura Operativa.

A.- Asamblea de las Partes Contratantes.

B.- El Consejo de Representantes.

C.- El Comité de Negociaciones Comerciales.

El Comité de Restricciones Cuantitativas.

El Comité de Productos Industriales.

El Comité de Agricultura.

El Comité de Comercio y Desarrollo.

D.- Los Grupos Consultivos y de Trabajo.

1.- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional.

- 2.-Grupo Internacional Consultivo de la Carne.
- 3.- Grupo Consultivo de los Dieciocho
- E.- El Director General.
- X.- Financiamiento.
- XI.- Adhesión o Accesoión.
- XII.- Las Rondas de Negociaciones.

C A P I T U L O C U A R T O
RELACIONES COMERCIALES CON MEXICO

- I.- Comunidad Económica Europea. CEE.
- II.- Asociación Europea de Libre Comercio EFTA.
- III.- Consejo de Ayuda Mutua Económica. CAME.
- IV.- Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. ASEAN.
- V.- Cooperación Regional para el desarrollo. RDC.
- VI.- Mercado Común Centroamericano. MCCA.
- VII.- Comunidad Económica del Caribe. CARICOM.
- VIII.- Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. ALALC.
Asociación Latinoamericana de Integración. ALADI.
- IX.- Países Seleccionados.
 - A.- Estados Unidos de América.
 - B.- Canadá.
 - C.- España.
 - D.- Japón.

C O N C L U S I O N E S

B I B L I O G R A F I A

I N T R O D U C C I O N

Ante las diversas posturas e interpretaciones que sobre el tema del comercio exterior de México existen, han dado lugar a un sinúmero de interrogantes - que han motivado al sustentante de esta Tesis a llevar a cabo en ella un aná lisis del comercio exterior de México, a la luz de la política del actual go bierno y de las perspectivas que se abren con ella, tomando en cuenta las -- circunstancias internacionales que imperan en la actualidad.

Así pues, el presente trabajo tiene como objeto principal dar, - por una parte, una visión de las posibilidades que tiene México para lograr y mantener el desarrollo económico y social del País con la política del actual régimen y por la otra, de lo que puede ser frente a la economía mexicana el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y de las otras re laciones comerciales.

Con ello, no se pretende efectuar un recuento de todas las inter pretaciones, sutilizas o resultados de controversias debatidas al respecto, - ni de enumerar específicamente las ventajas o desventajas que el País ten - dría al adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -- (A.G.A.A.C.), sino que esperamos con lo que se manifiesta en estas páginas, responder -aunque sea parcialmente- a alguna de las múltiples preguntas e inquietudes que se tengan y que, sobre todo, las ideas aquí desarrolladas -- sirvan para abrirle los ojos a aquellos que continúan creyendo que el comer- cio exterior es el único camino e instrumento para llevar y mantener el desa- rrollo económico y social de México, sin tomar en cuenta las circun stancias jurídicas, políticas y sociales por las que cruza el pueblo mexicano, y en - este caso ven con buenos ojos el ingreso del País al A.G.A.A.C. ya que, para

ello es necesario que se utilicen de manera eficiente y coordinada todos los instrumentos de la política económica que se tienen y de los cuales pueden ser empleados, así como se requiere de la participación conjunta de todos los sectores de la población: público, privado y social.

En cuanto a la estructura del presente trabajo, se tiene en primer lugar -Capítulo Primero- la "Política Económica de México", donde se preocupa responder a la interrogante de que si el Estado se encuentra facultado para intervenir en los procesos económicos y para llevar a cabo la planeación, ello dentro del marco constitucional, toda vez que se deja en "libertad" a los procesos económicos: artículo 5o. (libertad de trabajo); artículo 27 (derecho de propiedad), etcetera. Continuamos con los antecedentes sobre la planeación en México, haciendo alusión a sus objetivos y a los resultados, consecuentemente a lo que esta Administración ha considerado como el instrumento necesario para alcanzar los objetivos del desarrollo económico y social: al Plan Global de Desarrollo, que sirve de guía para ir orientando las acciones del sector público y del privado. Concluyendo con los objetivos de la Política Económica de México.

En el Capítulo Segundo hacemos de manifiesto la importancia que tiene el comercio exterior en el desarrollo económico y social de un país, -seguido de ello llevamos a cabo el exámen de la evolución del comercio exterior del país desde la época de la Colonia hasta la actualidad, mostrando -- con ello los éxitos o fracasos que han tenido, y se presentan las bases legales que sustentan las exportaciones e importaciones para así llegar al amplio y delicado campo de los instrumentos comerciales, deseando dilucidar su estructura y forma de operación, ya que el efecto que resulte de su aplicación permitirá influir en la estructura del comercio exterior de México y --

contribuir a alentar la producción y la exportación, y en consecuencia a continuar -en parte- con el desarrollo.

Por otro lado y dentro del mismo capítulo llevamos a cabo un análisis minucioso de las actividades de las dependencias de gobierno y priva -das que mayor participación tienen en la materia: estructura, funcionamiento y resultados.

En el Capítulo Tercero se encuentra el estudio al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como (AGAAC) o por sus siglas en inglés GATT, de General Agreement on Tariffs and Trade, destacando sus orígenes, principios fundamentales, objetivos, miembros, etc.

En el Capítulo Cuarto contiene el exámen de las principales relaciones comerciales del País y de la importancia que representa la integra --ción de Estados, haciendo hincapié de alguna de las más importantes, así como de las relaciones comerciales con países seleccionados,

Y por último, a manera de conclusión hacemos una serie de obser-vaciones de la Política Económica del País del actual régimen, por un lado con el Plan Global de Desarrollo: aspectos positivos y aspectos negativos, y por el otro lado del Comercio Exterior de México; de la presencia del GATT -en la economía mexicana, sus posibles resultados positivos y sus posibles resultados negativos, así como de los efectos que se han tenido con la no adhesión al Acuerdo General, y finalmente hacemos una breve reflexión de la pos-tura que debemos de adoptar para lograr con menor dificultad y riesgo el de-sarrollo económico y social del país ya que, no tenemos todos los recursos -que pudieramos desear para progresar sin esfuerzos; pero si los suficientes para satisfacer nuestras necesidades si racionalizamos nuestras decisiones y las ejecutamos con trabajo eficiente y honesto.

CAPITULO PRIMERO

POLITICA ECONOMICA DE MEXICO

I.- FACULTAD DEL ESTADO PARA INTERVENIR EN LA VIDA ECONOMICA.

A simple vista podemos afirmar que la Constitución Política de los Estados Mexicanos como Ley Suprema de toda la Nación (art. 133 Const.) no faculta al Estado para intervenir en la vida económica del País, consecuentemente a no planear la producción, distribución y consumo de las riquezas. Puesto que otorga la libertad a los procesos económicos, especialmente con la libertad de trabajo (artículo 5o. Const.), el derecho de propiedad (artículo 27 Const.) y la libre competencia como se manifiesta en el artículo 28 al prohibir la existencia de monopolios, exenciones de impuestos y prohibiciones a título de protección a la industria.

Sin embargo podemos decir que la Constitución Mexicana establece claramente la facultad del Estado para intervenir en esta materia.

En lo referente al factor trabajo, el artículo 123 Constitu-----

cional reserva al Congreso de la Unión la facultad de expedir las leyes sobre el trabajo, con la base de considerarlo como único patrimonio de quien no tiene otra cosa que ofrecer en el mercado, que no sea la fuerza de sus brazos o de su pensamiento; protege en forma especial el trabajo de menores y de mujeres; en cuanto a los salarios, fija las normas para que estos satisfagan las necesidades normales de un jefe de familia; prohíbe las condiciones de trabajo insalubres y peligrosas; así como entre otras cosas, se encuentra el derecho de asociación; la instauración del Seguro Social y; una serie de normas que tienden a establecer y mantener la equidad y la justicia.

Por otra parte el artículo 27 Constitucional señala el derecho a la propiedad privada, pero con la posibilidad de que el Estado imponga a ésta las modalidades que dicte el interés público, regule el aprovechamiento de los recursos naturales susceptibles de apropiación, para hacer una distribución equitativa de la riqueza pública y para cuidar de su conservación; con ésta finalidad el Estado dictará las medidas necesarias para fraccionar los latifundios, para desarrollar la pequeña propiedad agrícola en explotación, crear nuevos centros de población agrícolas con tierras que sean indispensables, fomentar la agricultura y evitar la destrucción de los elementos naturales y los daños que la propiedad pueda sufrir en perjuicio de la sociedad. Sigue señalando el mismo precepto, que los pueblos que carezcan de tierras y aguas o no las tengan en cantidades suficientes serán dotadas de ellas, tomándolas a los inmediatos pero respetando siempre la propiedad agrícola en explotación, así como la Nación tiene el dominio directo e inmediato sobre los recursos naturales, aguas de los mares territoriales y continentales y declara que tal dominio es inalienable e imprescriptible y finalmente, establece la exclusividad del

propio Gobierno para realizar la explotación petrolera y la generación, -
conducción, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléc-
trica.

El artículo 131 Constitucional establece la posibilidad de -
que el Ejecutivo pueda ser facultado por el Congreso de la Unión para au-
mentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e
importación, expedidas por el propio Congreso y para crear otras; así ---
como para restringir y prohibir las importaciones, las exportaciones y el
tránsito de productos, artículos y efectos, cuando los estime urgente, --
con el fin de regular el comercio exterior y la economía del país. Estas -
facultades tan amplias modifican de manera indirecta el artículo 28 Cons-
titucional y la Ley Reglamentaria del segundo párrafo del artículo 131 ---
Constitucional que señala a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y
a la Secretaría de Comercio como autoridades encargadas de su aplicación,
dichas Secretarías con el apoyo del Banco de México, S.A. y el Banco Na--
cional de Comercio Exterior, S.A. deben realizar en forma permanente in--
vestigaciones sobre:

- a) La tendencia general de la producción, los precios,
las necesidades de artículos de importación, la
circulación monetaria y el crédito institucional;
- b) Las condiciones de financiamiento del comercio exterior;
- c) Capacidad internacional de pago del país y en particular,
la situación financiera del Gobierno Federal y ;
- d) La estructura, tendencia y perspectivas de las balanzas
de pagos. (Art. 5o. de la Ley Reglamentaria del párrafo
segundo del artículo 131 Constitucional).

Por otra parte, en lo referente al artículo 39 de la misma ley
Fundamental, dispone que la Soberanía reside esencial y originalmente en

el pueblo, y que todo poder público dimana del pueblo y se instituye ---- para beneficio de éste, lo que pone de manifiesto la fórmula del estadista norteamericano Abraham Lincoln: " El Gobierno del Pueblo, por el Pueblo y para el Pueblo " .

Entendiendo así, se afirma que el Gobierno de México es un -- Gobierno democrático y que enuncia una fórmula abstracta que se clarifica con las demás disposiciones de las leyes básicas del País, especialmente con el artículo Tercero Constitucional: La educación en México estará orientada por un criterio democrático, considerando la democracia no solamente como una estructura jurídica y un régimen político, sino como un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural del pueblo; contribuirá a la mejor convivencia humana tanto -- por los elementos que aporte a fin de robustecer al precio para la dignidad de la persona y la integridad de la familia, la convicción del interés general de la sociedad para el cuidado que ponga en sustentar las ideas de fraternidad e igualdad de derechos de todos los hombres.

En este orden de ideas concluimos que el Estado se encuentra facultado para intervenir en la vida económica del País y que incluso se encuentra facultado para que en ciertas circunstancias, cuando este de -- por medio la utilidad pública pueda expropiar la propiedad privada, mediante la indemnización.

Ahora bien, se encuentra implícita en la filosofía democrática de la Constitución Mexicana, que cualquier acrecentamiento de la riqueza sea en beneficio de todos sus miembros y la técnica esta acorde en -- que ese desarrollo debe ser el resultado de un conjunto de esfuerzos ordenados, de manera que los recursos humanos, naturales y técnicos alcancen su mayor productividad y que no se expongan al azar, Esto es planificar -

y no otra cosa.

Para ello, se utiliza como instrumento legal principalmente el artículo 73 Constitucional, que confiere al Congreso de la Unión:

- a) Imponer las contribuciones necesarias para cubrir el presupuesto;
- b) Dar bases en materia de empréstitos sobre el crédito de la Nación, los cuales en todo caso deberán celebrarse para la ejecución de obras que directamente produzcan un incremento en los ingresos públicos, salvo que se realicen con propósitos de regulación monetaria;
- c) Impedir restricciones en el comercio entre los Estados;
- d) Legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, instituciones de crédito, energía eléctrica, trabajo, moneda, vías generales de comunicación, postas y correos, uso y aprovechamiento de aguas de jurisdicción federal y pesas y medidas;
- e) Establecer contribuciones sobre comercio exterior, aprovechamiento y explotación de recursos naturales, instituciones de créditos y seguros, servicios públicos concesionados o explotados directamente por la Federación y los especiales sobre energía eléctrica, producción y consumo de tabacos labrados, gasolina y otros productos del petróleo, cerillos y fósforos, agua-miel y productos de su fermentación, explotación forestal y; producción y consumo de cerveza.

Estas disposiciones permiten la existencia de una legislación uniforme -- ajena a regionalismos que permiten planificar las actividades más impor--

tantes del País.

Y por otro lado, la facultad del Presidente de la República para:

- a) Presentar iniciativas de Ley;
- b) Promulgar y ejecutar la leyes que expide el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia;
- c) Nombrar y remover libremente los Secretarios de Estado y a los demás altos funcionarios de la Federación.
- d) Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación y;
- e) Conceder privilegios exclusivos por tiempo limitado con arreglo a la ley respectiva, a los distribuidores, inventores o perfeccionadores de algún ramo dela industria.

El Ejecutivo Federal para formular los proyectos de leyes y para aplicarlas, ha creado una poderosa máquina administrativa en el que la organización y la técnica tienen un prominente puesto, es decir, la Administración Pública no solamente cuenta con los recursos necesarios en el orden humano, sino en el orden material para realizar sus atribuciones.

Así, concluimos que el Estado tiene la facultad para intervenir en la vida económica del País y consecuentemente a la planeación, - ello entendido como un sistema de toma de decisiones que establece ciertos objetivos a alcanzar, tomando en cuenta el interés general puesto que, selecciona y ordena los medios para alcanzarlos.(1)

(1) Ortiz Pinchetti, J. Agustín. Aspectos Jurídicos de la Planeación Económica y Social en México. Escuela Libre de Derecho. "Revista de Investigación Jurídica". México, D. F. Año 3, No. 3. Pág. 157.

En este sentido la palabra planeación es sinónimo de programa. Planeación, - planificación, plan o programación expresan el mismo concepto y en este trabajo se emplearan indistintamente.

II.- ALGUNOS ANTECEDENTES SOBRE PLANEACION EN MEXICO.

Sobre esta materia se tienen los siguientes antecedentes:

Ley de 1930.

Bajo la Presidencia de Pascual Ortiz Rubio se publicó en el Diario Oficial la " Ley sobre Planeación General de la Republica ". Los Objetivos eran la coordinación y dirección de las actividades de las dependencias del Gobierno; la realización material y constructiva del desarrollo del país, en una forma ordenada y armónica, tomando en cuenta la topografía, clima, población, historia, salubridad pública sus presentes y sus futuras necesidades. (2)

Para el cumplimiento de estos objetivos se creó la Comisión Nacional de Planeación y la Comisión de Programa.

Sus efectos solamente quedaron a nivel legislativo.

Primer Plan Sexenal 1934-1940.

Para contrarrestar los efectos de la depresión, un grupo de técnicos del Gobierno Federal y la Comisión del Programa del Partido Nacional - Revolucionario (P N R) elaboraron el primer plan sexenal, esto dentro del período presidencial del Gral. Lázaro Cardenas. Sus objetivos eran: que el -

(2) Ley Sobre Planeación General de la República (Artículo 1o.). Secretaría de Comunicación y Obras Públicas. pag. 11.

país superaba algunos problemas de origen externo y; propiciar el desarrollo económico; para ello se creó el Comité Asesor Especial. Los logros que se obtuvieron se pueden considerar de gran trascendencia como por ejemplo: las acciones de dotación, restitución y ampliación de ejidos, que superó los veinte millones de hectáreas; el gasto social (redistributivo del ingreso) - representó el veinte por ciento del gasto público. Sin embargo, no propiciaba la forma en que deberían organizarse las instituciones del Estado, ni la manera en que se ejercería el poder. (3)

Segundo Plan Sexenal 1940-1946.

Elaborado por la misma oficina técnica encargada del Plan anterior. Se pretendía que sirviese de programa al Gobierno del General Manuel Avila Camacho. Como objetivos se proponía reafirmar y llevar adelante los del Primer Plan Sexenal (4), por lo que sobra hacer mención de que éste no fue tomado en cuenta. Los resultados económicos de este régimen contrastan con el sexenio anterior; los sueldos y salarios disminuyen su participación relativa en el producto; disminuyó el ritmo de distribución de tierras y; la productividad del factor trabajo aumentó.

Comisión de Inversiones.

Durante la campaña del Licenciado Miguel Alemán Valdez (enero-junio 1946) se celebraron reuniones en todo el país "mesas redondas" con los representantes de todos los sectores sociales y de diversas actividades económicas. Tales reuniones reflejaron la necesidad de supervisar al grupo de organismos estatales por medio de la Ley para el control de Organismos Des-

(3) Hernandez Chávez, Alicia. Historia de la Revolución Mexicana. Período 1934-1940. La Mecánica Cardenista. Colegio de México. pag. 31.

(4) Torres Ramirez, Blanca. Historia de la Revolución Mexicana. Período 1940-1952. México en la Segunda Guerra Mundial. (tomo 19) Colegio de México. pag. 282.

centralizados y Empresas de Participación Estatal (D.Of. 31-XII-1947) las cuales se encontraban en una economía rápidamente cambiante. Para ello se -- creó la Comisión Nacional de Inversiones, la cual no funcionó como se espera ba. El Programa del nuevo Presidente estaba basado en 14 puntos: 1) Incrementar la producción de los subsistemas; 2) Contribuir mediante explotación ade cuada a la alimentación de otros pueblos (países) ; 3) Mecanizar la agricul- tura, dar una mejor organización y un crédito más amplio; 4) Modernizar la - industria; 5) Conservar las que se consideren necesarias para la economía ge neral; 6) Impulsar el desarrollo de nuevas industrias; 7) Armonizar los inte reses de los factores productivos; 8) Orientar la educación para el dominio de las técnicas y fomentar la ciencia; 9) Desarrollar armónicamente las poten cialidades de cada región; 10) Invertir 15 000 millones de pesos en obras de irrigación y nuevos centros productores de energía eléctrica; 11) Crear gru- pos industriales en zonas adecuadas; 12) Apoyar a los particulares que impul sen al país al desarrollo; 13) Aumentar el interés en la construcción de vi viendas para operarios y la clase media y; 14) Fomentar el desarrollo del Se guro Social. (5)

Durante el régimen de Adolfo Ruíz Cortinez (1952-1958) se creó - un Comité de Inversiones cuyo objetivo principal era examinar y aprobar las Inversiones del Sector Público. El éxito o el fracaso de esta Comisión se -- debió a cuatro hechos importantes: (6)

1.- Los principales funcionarios tenían continuo acceso con el - Presidente, lo cual significaba gran desventaja por el poder político que se concentra ba en el Jefe del Ejecutivo;

(5) Exámen de la Situación Económica de México. 1925-1976. Banco Nacional de México, S.A. 1978. pag.300.

(6) Wionczek, Miguel. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Ed. Siglo XXI. México 1971. pag. 32.

2) La Comisión podía por su naturaleza, permanecer ajena a las corrientes de conflictos políticos y personales ...; 3) Se convirtió en depositaria y en centro de ajustes de información económica vitales ...; 4) Mediante contactos informales con todas las entidades que participan en las inversiones del sector público, no solo estaba en aptitudes de influir sobre ellos, sino de compartir responsabilidades en la ejecución práctica de los proyectos.

El éxito relativo que tuvo esta Comisión, estuvo seguramente influida por las condiciones socio-económicas prevalecientes (la gran deuda pública heredada de los regímenes anteriores; el PNB había crecido en menor medida que la población por lo que había necesidad de cuidar eficientemente los recursos financieros de que disponía).

En 1958 se creó la Secretaría de la Presidencia a la que se le estructuró de cinco direcciones: 1) Dirección de Inversión Pública (antes -- Comisión de Inversiones); 2) Dirección de Vigilancia de Inversiones y Subsidios; 3) Dirección de Planeación; 4) Dirección de Legislación; 5) Dirección de Asuntos Administrativos. Se pretendió con ello que fuese la principal dependencia que coordinará la política económica, y la que directa e indirectamente participará en los Planes Globales de Desarrollo.

Plan de Acción Inmediata.

Durante el régimen de Adolfo Lopez Mateos (1958-1964), se creó la Comisión Intersecretarial, cuya finalidad se puede concretar diciendo que es un órgano ..." encargado de formular planes de desarrollo económicos y social a corto, mediano y largo plazo y calcular el monto, estructura y financiamiento del gasto y de la inversión nacional necesarios para que el desenvolvimiento del país se realizara con un ritmo satisfactorio y en forma tal que hiciera creciente mejoría en los niveles de vida de los grandes secto--

res populares ". (7) A esta Comisión se le encargó la elaboración de un ---
" Plan de Acción Inmediata " para el período de 1962-1964. Los objetivos --
que se proponían en este Plan eran los siguientes: lograr durante la primera --
mitad de la década, una tasa anual mínima de crecimiento de PNB en un cinco --
por ciento, equivalente a un incremento anual bastante inferior al dos por --
ciento en el ingreso por habitante.

Uno de los adelantos más importantes de este Plan es el haber --
abarcado ambos sectores; el público y el privado.

En cuanto a sus resultados se tuvo pocas posibilidades de ser --
puesto en práctica por tres razones principales: 1) No había ningún intento --
de justificar o coordinar los niveles de inversión del plan, con los de un --
modelo de consistencia de la economía nacional; 2) No preveía reformas admi- --
nistrativas algunas que permitieran su ejecución; 3) Tampoco proponía medidas --
concretas de política económicas tendientes a alcanzar las medidas del plan.

Programa de Desarrollo Económico y Social de México. 1966-1970.

La Comisión Intersecretarial (Secretaría de Hacienda y Crédito --
Público y la Secretaria de la Presidencia) elaboró en los primeros años del --
ejercicio presidencial del Lic. Gustavo Díaz Ordaz, el " Programa de Desa---
rrollo Económico y Social de México 1966-1970 " proponiendo los siguientes --
objetivos: 1) Alcanzar un crecimiento económico que no fuera un promedio me- --
nor al 6.5 por ciento anual; 2) Otorgar prioridad al sector agropecuario ---
(al cual se le destinaba más del doble de la inversión que en ejercicios --
anteriores); 3) Impulsar la industrialización y elevar la productividad; ---

(7) La Planeación en México. Secretaría de la Presidencia. 1968. pag.9

5) Distribuir con mayor equidad el ingreso nacional; 6) Mejorar las condiciones de bienestar nacional; 7) Fomentar el ahorro interno; 8) Mantener el tipo de cambio y combatir presiones inflacionarias.

Tomando como punto de partida este Programa y con miras a unificar la orientación de la inversión pública, la Secretaría de la Presidencia solicitó los programas de actividad 1965-1970, a todos los organismos públicos. Con base a esto se realizó el Programa de Acción del Sector Público de 1966-1970, que se presentó en cuatro grupos: agropecuario y pesquero; industrial, comunicaciones y transportes y bienestar social.

El resultado de mayor preponderancia es haberse realizado en forma oficial la programación, la reforma administrativa y la determinación de objetivos, metas y lineamientos concretos.

Un Modelo de Política Económica para México.

La Secretaría de la Presidencia y la Escuela Nacional de Economía elaboraron un " Modelo de Política Económica para México (1968-1969) con el propósito de contribuir con elementos de juicio valiosos a la política económica de los futuros gobiernos.

El problema es, según este documento, que el desarrollo económico de México, a pesar de su dinamismo no ha sido suficiente para ampliar la demanda de trabajo en una escala que permita la eliminación gradual del subempleo.

Se orientó a cubrir los siguientes aspectos: 1) Estudiar el ritmo de elevación del PIB en los próximos seis años; 2) Proyectar la evolución probable del consumo, la inversión, importaciones, el saldo en cuentas de mercancías y servicios (excluye pagos a facturas) y el nivel gradual de precios; 3) Obtener los parámetros estructurales que determinan las relaciones de interdependencia entre las variables incluidas en el modelo; 4) Ha---

III.- EL PLAN GLOBAL DE DESARROLLO.

La Administración del Gobierno Federal (1977-1982), ha promovido una reforma que se ha manifestado en tres vertientes: 1) Administrativamente, que ha --- reestructurado las instituciones; 2) Políticamente, que fortalece y acelera - el proceso de democratización del país y; 3) Economicamente, que persigue -- promover en la independencia nacional, un crecimiento alto y sostenido.

Para este proceso la reforma utilizó como instrumento primordial la Planeación del Desarrollo, valiendose de información, análisis de propósi- tos, expectativas, confirmación de valores, en intenso intercambio con todos los grupos de la sociedad.

Así se fueron elaborando los planes sectoriales y estatales, per- mitiendo guiar la política económica y social dentro de un marco mayor espe- cífico. (Plan Nacional de Desarrollo Urbano, Plan Nacional de Desarrollo -- Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Pesquero, Planes Anuales del Sector Agropecuario y Forestal, Programa Nacional de Empleo, Plan Nacional de Tu--- rismo, Plan Nacional de Comercio, Plan de Desarrollo Urbano del D.F., Progra- ma Nacional de Ciencia y Tecnología, Programa del Sector Educativo, Plan --- Nacional de Comunicaciones y Transportes y Plan de Agroindustria).

Hoy con el diseño básico y las experiencias de la planeación --- sectorial y estatal se sistematiza, en el Plan Global de Desarrollo.1980-1982 (D.Of. 17-IV-1980).

Documento que sirve de guía para ir orientando las acciones, tan- to del sector público como del sector privado, hacia la consecución de cua- tro objetivos: (8).

(8) Plan Global de Desarrollo.

- 1) Fortalecer al Estado, para satisfacer las demandas de una sociedad en pleno crecimiento, que requiere cada vez más el esfuerzo común.
- 2) Modernizar los sectores de la economía y de la sociedad.
- 3) Generar empleo en un ambiente digno y de justicia.
- 4) Consolidar la recuperación económica, logrando por lo menos un crecimiento del producto interno bruto del ocho por ciento durante estos tres años.
- 5) Reorientar la estructura productiva hacia la generación de bienes básicos y la creación de una industria nacional de bienes de capital.
- 6) Racionalizar el consumo y estimular la inversión.
- 7) Desarrollar a aceleradamente al sector agropecuario, para satisfacer las necesidades alimenticias de la población.
- 8) Impulsar el Sistema Alimentario Mexicano.
- 9) Fomentar el Gasto Prioritario y reforzar a la empresa pública evitando los subsidios innecesarios.
- 10) Utilizar el petróleo como palanca de desarrollo económico y social, guiando los recursos que de él se obtengan a las prioridades de la política de desarrollo.
- 11) Estimular una política de productividad y una adecuada distribución de sus beneficios entre los trabajadores.
- 12) Destinar mayores recursos para la provisión de mínimos de bienestar para la población.
- 13) Inducir, con pleno respeto a la libertad individual, la reducción en el crecimiento de la población y racionalizar su distribución territorial.
- 14) Obtener un mejor nivel de vida de la población, mediante un incremento substancial del consumo, a través del empleo productivo.

- Reafirmar y fortalecer la Independencia de México como Nación democrática, justa y libre en lo económico, lo político y lo cultural.
- Proveer a la población empleo y mínimos de bienestar, atendiendo con prioridad las necesidades de alimentación, educación, salud y vivienda.
- Promover un crecimiento económico alto, sostenido y eficiente.
- Mejorar la distribución del ingreso entre las personas, los factores de la producción y las regiones geográficas.

IV.- CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS DE LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO.

El Plan Global se integra por tres partes: una política, una social y una económica. Nosotros unicamente nos referiremos a ésta última, por ser la que abarca nuestro tema de estudio en concreto.

La parte económica presenta una estrategia de desarrollo para el cambio estructural que viene siguiendo esta Administración.

Los propósitos principales de la estrategia son de mediano y largo plazo, busca un crecimiento cualitativamente diferente, que genera el equilibrio entre los sectores y regiones y que ponga así en marcha toda la potencialidad del país, apoyando los sectores de la producción de los bienes básicos social y esencialmente necesarios.

La estrategia a seguir se integra por las siguientes políticas básicas: (9)

(9) Plan Global de Desarrollo.

cer una evaluación preliminar de los cambios necesarios en la orientación de la política de desarrollo.

Las políticas básicas a seguir son: 1) Política de distribución del ingreso y del empleo; 2) Política de Industrialización y balanza de pagos; y 3) Política de Finanzas Públicas.

Al igual que el Plan de Acción Inmediata, este fué un intento de Planeación Global Deductiva que como mencionamos antes, no se llevó a cabo - pero noto un mejoramiento en el grado de especificación en cuanto a las medidas y medidas para lograrlas.

Anteproyecto de Lineamiento para el Programa de Desarrollo Económico y Social 1974-1980.

Durante el cuarto año de régimen del Presidente Luis Echeverría Alvarez (1970-1976), La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Patrimonio Nacional, especialistas del Consejo Económico para la América Latina cooperaron con la Secretaría de la Presidencia, para la elaboración del " Anteproyecto de lineamientos para el Programa de Desarrollo Económico y Social 1974-1980 ".

Los objetivos se proponían de la siguiente manera: " El actual Gobierno ha iniciado una política orientada a aumentar la capacidad del sistema económico para absorber mano de obra, distribuir mejor el producto nacional, acelerar nuestro crecimiento y afianzar la independencia técnica y económica respecto del exterior ". Pero el cual solo quedo en un anteproyecto.

III.- EL PLAN GLOBAL DE DESARROLLO.

La Administración del Gobierno Federal (1977-1982), ha promovido una reforma que se ha manifestado en tres vertientes: 1) Administrativamente, que ha --- reestructurado las instituciones; 2) Políticamente, que fortalece y ~~acelera~~ - el proceso de democratización del país y; 3) Económicamente, que persigue -- promover en la independencia nacional, un crecimiento alto y sostenido.

Para este proceso la reforma utilizó como instrumento primordial la Planeación del Desarrollo, valiéndose de información, análisis de propósi- tos, expectativas, confirmación de valores, en intenso intercambio con todos los grupos de la sociedad.

Así se fueron elaborando los planes sectoriales y estatales, per- mitiendo guiar la política económica y social dentro de un marco mayor espe- cífico. (Plan Nacional de Desarrollo Urbano, Plan Nacional de Desarrollo -- Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Pesquero, Planes Anuales del Sector Agropecuario y Forestal, Programa Nacional de Empleo, Plan Nacional de Tu--- rismo, Plan Nacional de Comercio, Plan de Desarrollo Urbano del D.F., Progra- ma Nacional de Ciencia y Tecnología, Programa del Sector Educativo, Plan --- Nacional de Comunicaciones y Transportes y Plan de Agroindustria).

Hoy con el diseño básico y las experiencias de la planeación --- sectorial y estatal se sistematiza, en el Plan Global de Desarrollo.1980-1982 (D.Of. 17-IV-1980).

Documento que sirve de guía para ir orientando las acciones, tan- to del sector público como del sector privado, hacia la consecución de cua- tro objetivos: (8).

(8) Plan Global de Desarrollo.

- Reafirmar y fortalecer la Independencia de México como Nación democrática, justa y libre en lo económico, lo político y lo cultural.
- Proveer a la población empleo y mínimos de bienestar, atendiendo con prioridad las necesidades de alimentación, educación, salud y vivienda.
- Promover un crecimiento económico alto, sostenido y eficiente.
- Mejorar la distribución del ingreso entre las personas, los factores de la producción y las regiones geográficas.

IV.- CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS DE LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO.

El Plan Global se integra por tres partes: una política, una social y una económica. Nosotros unicamente nos referiremos a ésta última, por ser la que abarca nuestro tema de estudio en concreto.

La parte económica presenta una estrategia de desarrollo para el cambio estructural que viene siguiendo esta Administración.

Los propósitos principales de la estrategia son de mediano y largo plazo, busca un crecimiento cualitativamente diferente, que genera el equilibrio entre los sectores y regiones y que ponga así en marcha toda la potencialidad del país, apoyando los sectores de la producción de los bienes básicos social y esencialmente necesarios.

La estrategia a seguir se integra por las siguientes políticas básicas: (9)

(9) Plan Global de Desarrollo.

1) Fortalecer al Estado, para satisfacer las demandas de una sociedad en pleno crecimiento, que requiere cada vez más el esfuerzo común.

2) Modernizar los sectores de la economía y de la sociedad.

3) Generar empleo en un ambiente digno y de justicia.

4) Consolidar la recuperación económica, logrando por lo menos un crecimiento del producto interno bruto del ocho por ciento durante estos tres años.

5) Reorientar la estructura productiva hacia la generación de bienes básicos y la creación de una industria nacional de bienes de capital.

6) Racionalizar el consumo y estimular la inversión.

7) Desarrollar aceledaramente al sector agropecuario, para satisfacer las necesidades alimenticias de la población.

8) Impulsar el Sistema Alimentario Mexicano.

9) Fomentar el Gasto Prioritario y reforzar a la empresa pública evitando los subsidios innecesarios.

10) Utilizar el petróleo como palanca de desarrollo económico y social, guiando los recursos que de él se obtengan a las prioridades de la política de desarrollo.

11) Estimular una política de productividad y una adecuada distribución de sus beneficios entre los trabajadores.

12) Destinar mayores recursos para la provisión de mínimos de bienestar para la población.

13) Inducir, con pleno respeto a la libertad individual, la reducción en el crecimiento de la población y racionalizar su distribución territorial.

14) Obtener un mejor nivel de vida de la población, mediante un incremento substancial del consumo, a través del empleo productivo.

15) Ampliar y mejorar la educación básica para niños y adultos.

16) Vincular la educación territorial - media y superior- con las necesidades de trabajadores capacitados, técnicos medios y profesionales que requiere el sistema nacional de producción.

17) Impulsar la capacitación y la organización social para el --- trabajo.

18) Desconcentrar, concentrando la actividad económica.

19) Controlar y reducir el ritmo de la inflación.

20) Avanzar en la estrategia de nuevas formas de financiamiento - de desarrollo.

21) Ampliar la concentración de acciones entre los sectores pú--- blico, social y privado en el marco de la Alianza de la Producción.

Para complementar con lo anterior, el Gobierno cuenta con los -- siguientes instrumentos de política económica, de la siguiente manera:

Gasto Público. Con éste se propone una reorientación sectorial y regional del gasto hacia sectores y regiones prioritarias; propiciar un crecimiento lo más alto posible, compatible con una inflación decreciente; ser vehículo para promover la generación acelerada de empleo en un esquema de -- mayor racionalización del gasto y mayor eficiencia del mismo y; orientar el gasto de capital a eliminar los cuellos de botella y a impulsar las activi-- dades productivas estratégicas .

Durante los tres primeros años de esta Administración, se cana-- lizó una parte creciente de la inversión total al crecimiento del sector petrolero, concentrando en él las inversiones, lo que permitió adelantar la -- meta de producción de PEMEX, facilitando atender con mayor medida a otros - sectores.

Las metas que se pretenden alcanzar en materia de Gasto Público para 1980-1982 son los siguientes: (10) lograr, a corto plazo, un adecuado nivel de eficiencia en el ciclo presupuestario; 1979 a 1982, el gasto presupuestal neto crecerá en términos reales doce por ciento anual; el gasto de capital aumentará a una tasa promedio anual del catorce por ciento, de tal forma que los sectores agropecuarios y de desarrollo rural, pesquero, social y de comunicaciones y transportes tendrán aumentos anuales del veintidos, veinticinco, veintiuno y dieciocho por ciento respectivamente; en el sector industrial, la inversión pública en las áreas que se refieren a energéticos crecerá rápidamente, dando mayor impulso a la industria de bienes de capital; en lo relativo a la asignación regional del gasto a través del Programa Integral para el Desarrollo Rural, los Convenios Unicos de Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados, se incrementará en promedio del veinte por ciento.

El gasto que constituye el consumo público crecerá al rededor del 7,5 por ciento, con prioridad a salud y educación. El gasto de operación de las empresas paraestatales, se incrementará a un ritmo de más del once por ciento al año. En el gasto total presupuestal en educación será del nueve por ciento real anual y sector salud del nueve por ciento.

Empresas Públicas. Se propone lograr que la operación de éstas entidades se fundamente una productividad de sus elementos humanos y en una más eficiente administración de sus recursos físicos y financieros. Como metas, entre otras, se propone alcanzar una generación de ahorro del orden del tres por ciento del producto interno bruto y; que sus ingresos crezcan, excluyendo PEMEX, en veintiseis por ciento, lo que implica una política de

(10) Op. Cit.

de precios y tarifas más activas.

Tributaria. Se propone avanzar en lograr una mayor equidad en los gravámenes entre personas, factores, sectores y regiones; reducir las distorciones y aumentar la eficiencia y la producción; estimular el ahorro; coadyvar a racionalizar el comercio exterior; neutralizar los efectos de la inflación sobre el sistema impositivo, y en especial a las clases de menores ingresos no tributarios.

Estímulos Fiscales. Se encuentran dirigidos a fomentar la formación de capital y la generación de empleo, actuando directamente sobre los montos incrementales de inversión y ocupación; se otorgan en función de la regionalización ya definida, con prioridad a la pequeña y mediana industria, bienes de capital y de satisfactorios básicos.

Deuda Pública. Supone que la determinación de los montos de la deuda externa se realizarán considerando la interacción entre las diferentes políticas y la necesidad de financiar importaciones, liberar recursos -- al sector privado; menor déficit de cuenta corriente y la necesidad interna de regulación de liquidez; se da prioridad al uso de recursos internos y --- evitar financiamientos inflacionarios; así como generar suficientes recursos para los demás sectores.

Financiero. Se propone mantener la política de tasas de interés flexible, procurando mantener la competitividad interna y externa y premiar la permanencia del ahorro; asimismo, se continuará diversificando los instrumentos institucionales de captación bancaria y valores gubernamentales y al fortalecimiento del mercado de valores. Como metas, se busca incrementar la captación no monetaria al rededor de 4.5 puntos del producto interno bruto; aumentar la canalización de crédito a sectores básicos; evitar que el --

crecimiento de la oferta monetaria provoque liquidez abundante.

Empleo. Que ocupa un lugar prioritario en la estrategia del Plan Global, busca que todos los centros de trabajo que se creen, lo mismo que los ya existentes, representen un elemento que propicie la necesaria justicia al trabajador, condiciones de seguridad, dignificación y desarrollo personal, que le asegure por lo menos el acceso a mínimos de bienestar para él y su familia.

Para 1980-1982, se ha establecido como meta alcanzar un crecimiento promedio anual de empleo del 4.2 por ciento logrando generar en conjunto 2.2 millones de empleos. Para ello se aplicará todos los instrumentos de política económica; y atender con prioridad las actividades tradicionales en el ámbito rural y a los sectores marginados de las áreas urbanas; el impulso a empresas con alto potencial de empleo productivo, a través de la asignación del gasto corriente; así como el desarrollo de la mano de obra y en especial de la productividad.

Inflación. Su control se concibe como medio e instrumento y no como objetivo autónomo. Es medio o instrumento para que no se deteriore el crecimiento de la economía. Se busca lograr un mejor control y una tendencia descendente de la misma, mediante acciones que incrementen la producción particularmente la de los bienes básicos; que solucionen los cuellos de botella; y que se adecúen la demanda agregada a la capacidad productiva. Como meta para 1982, se busca reducir el diferencial de la inflación interna con la externa, a cuatro-cinco puntos porcentuales.

Tecnología. Busca formar la base científica y tecnológica que permita sostener las prioridades productivas de bienes nacionales y sociales el desarrollo de los sectores estratégicos y, de manera muy especial, el Sistema Alimentario Mexicano.

CAPITULO SEGUNDO

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

I.- IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR.

El ser humano ha demostrado, desde su temprana existencia, poseer cualidades naturales de adaptación que le caracterizaron como un ser social por excelencia. Hoy no podemos concebir que el ser humano pueda vivir aislado en una zona desierta, no sólo en cuanto al constante contacto con otros individuos sino por lo complejo de los problemas a que se enfrenta. Identica situación -- prevalece en las relaciones entre estados, ya que a la luz de los sistemas internacionales de cambio, no podemos comprender, que un estado pueda vivir aislado de los demás; ello no es recomendable y es una situación en que la gran mayoría se inclina a ello. Así, se han venido preocupando, en un principio, por la subsistencia, luego por sostener el nivel económico y social de

de la población y posteriormente por elevar ese nivel.

Unos países, por lo general los desarrollados, han comenzado por una etapa primitiva en la que predominaba las actividades primarias como -- fuente de ocupación y de ingreso; posteriormente han avanzado en el camino -- del desarrollo dedicándose a actividades secundarias y terciarias, como la -- industria, los servicios y el comercio exterior.

Sin embargo, el comercio exterior ha tenido gran importancia en el desarrollo económico y social de un país, ya que permite aprovechar al máximo los recursos productivos de un país, mediante la especialización y la -- división internacional del trabajo, dedicándose dichos recursos a la producción que le sea más conveniente. Mediante el intercambio, un país obtiene -- mercancías que otros países están en mejores condiciones de producir o que -- aquél no podría producir; los recursos nacionales se explotan contando con -- un mercado internacional de gran amplitud. Cada país aprovecha así no sólo -- sus propios recursos productivos sino también lo de los otros países, de modo que en conjunto, todos obtienen, a través del comercio exterior, la mayor cantidad de bienes o servicios. En consecuencia, el comercio exterior no es un fin por sí mismo, sino un medio complementario para alcanzar el fin de la elevación del ingreso real y del bienestar.

De lo anterior, desprendemos que el objeto real mediato del comercio exterior no es exportar, sino importar, puesto que se trata de obtener -- la mayor cantidad posible de bienes y servicios mediante el empleo de los recursos productivos del país, ya sea directamente produciendo para el consumo interno, ya sea indirectamente para cambiarlos por los productos de otros -- países. Por tanto, cuando se habla de la necesidad de exportar que tiene un

país, se está en realidad pensando en la necesidad que tiene de importar. En ausencia del comercio exterior sería muy difícil y costoso, e incluso imposible para algunos de ellos, producir en sus propios territorios tales bienes indispensables.

Además de estas ventajas inmediatas y materiales que presenta el comercio exterior, existen otras que revisten gran importancia para el desarrollo. Expresa Haberler (1), el comercio internacional constituye un vehículo para los movimientos de capital entre los distintos países, movimientos que adquieren la forma de importaciones de bienes de capital cuando se efectúan las inversiones o préstamos, y la de exportaciones de productos, cuando se pagan los intereses y las amortizaciones de tales capitales extranjeros. Ello determina en la primera etapa una balanza comercial pasiva, reflejo de la balanza de capitales activa, y en la segunda etapa, a la inversa, una balanza comercial activa que corresponde a una balanza pasiva de capitales.

Otro aspecto importante es la transmisión de ideas y conocimientos técnicos con los cuales va acompañada la inversión extranjera, ventaja que los países en subdesarrollo pueden aprovechar por el control de conocimientos acumulados en los países más adelantados mediante las experiencias y las investigaciones.

Por último, y muy significativa ventaja que trae consigo el comercio, es el que asegura^o facilita una competencia sana que defiende a los consumidores y a la economía de los países importadores, sobre todo a los subdesarrollados, contra monopolios y oligopolios internos que desvirtúan el funcionamiento del mercado libre y conducen a la explotación de los consumi-

(1) Haberler, Gottfried. Comercio Internacional y desenvolvimiento económico. Conferencia dictada en 1958. Revista Brasileira de Economía. Rio de Janeiro. Junio 1959. Pág. 17.

dores.

Así, el comercio conserva siempre una considerable importancia - en el proceso de desarrollo, tanto desde el punto de vista estático de permitir la especialización y la división internacional del trabajo, cuanto desde el punto de vista dinámico: servir de motor para dicho desarrollo.

II.- EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

En la Colonia. Se caracterizó por la exportación de metales, principalmente la plata, hacia Europa. Los beneficiados eran por lo general ingleses, holandeses, franceses, italianos y alemanes a través del comercio, de la piratería (S.XVII) y del contrabando (S. XVIII). Los españoles actuaban como simples intermediadores entre las colonias y los países desarrollados de Europa.

Durante el siglo XVII se define la estructura económica de la Nueva España como un reflejo de política mercantilista de la metrópoli, - que contrastaba con el naciente liberalismo en el resto del mundo. Este marcó los primeros cien años de retraso, en lo que respecta a política comercial y a la doctrina correspondiente, que habría de señalar rumbos definitivos al comercio exterior de México en la primera etapa del país independiente.

Desde un principio, la Corona Española impidió el desarrollo de las manufacturas en América. La minería jugó un papel fundamental en el desarrollo de la economía colonial. El producto de las minas tomó siempre el camino del exterior.

La metrópoli, con su actividad monopolista, no sólo perjudicó a

a sus colonias, sino a largo plazo tampoco se benefició.

Sin embargo, a partir de 1796 cuando España entró en guerra con la Gran Bretaña, se supendió el envío de productos manufacturados españoles hacia México. Los buques de diversos países empezaron a abastecer a los mexicanos y en mejores condiciones que los hispanos. La industria local poco a poco pudo suplir parte de lo que antes se importaba. (2)

Los frutos que daba el comercio exterior durante el Virreinato se destinaba a pocas personas.

En el período Independiente. 1821-1880. Indiscutiblemente, el tráfico mercantil del país se favoreció con la separación de la tutela española. No obstante que la política vigente fue claramente proteccionista, se elevó el comercio exterior mexicano. En 1821 se aprobó el primer arancel que restringió las importaciones libres a un pequeño grupo de productores agrícolas y manufacturados, lo que en este sentido la legislación fue cada vez más vigorosa. Las percepciones fiscales por comercio exterior llegaron a representar el setenta y cuatro por ciento del total.

En 1825 a 1828, los metales y minerales aportaron el ochenta por ciento de las exportaciones y, entre el setenta y cuatro y el ochenta por ciento en 1872-1874. (3)

La mayor parte del comercio en un principio se realizaba con Inglaterra, Francia, Alemania, Bélgica, España e Italia. (4) En 1860 empezó a sobresalir los Estados Unidos de América.

(2) Tandrón, Humberto. El comercio de Nueva España y las controversias sobre la libertad de Comercio. 1796-1821. I.M.C.E.- México 1976. Pág. 27-30.

(3) Herrera Canales, Ines. El Comercio Exterior de México 1821-1875. El Colegio de México.- México 1977. Pág. 61-62.

(4) Ibid., Pág. 83.

La naciente industria se enfrentaba a un reducido mercado, falta de comunicación interna, inestabilidad política y económica y constantes amenazas de intervención extranjera. En esa época se traslada México al debate entre proteccionismo y libre cambio que se había iniciado un siglo atrás en los países más adelantados.

Más allá de las intenciones, el hecho es que, se optó por mantener el rígido esquema proteccionista que, en lo fundamental, se hereda de la colonia. Era una necesidad derivada de la ausencia de otros medios por los que el Estado pudiera recudar ingresos distintos o más sencillos de administrar que los derechos de aduana.

Con la restauración republicana, las autoridades hacendarias intentaron nuevamente la construcción de un sistema fiscal adecuado con el objeto de evitar el contrabando y aumentar sus rendimientos. Los aranceles seguían siendo la fuente de recursos más importante del erario. Por primera vez en México, se prohibieron las reducciones a los aranceles, concedidos en forma anárquica por las autoridades, bajo el pretexto de ciertas urgencias del erario.

Todo ello llevo a mantener una política estrictamente proteccionista, que lo fue más como resultado no previsto, que como decisión para el logro de algún propósito. Los beneficios que se obtenían empezaron a distribuirse entre un número más grande de comerciantes, aunque principalmente extranjeros.

En el periodo Porfirista. La política comercial no cambió esencialmente. Continúo el proteccionismo a la industria nacional; las prohibiciones fueron relativamente menores; el comercio exterior siguió siendo la principal fuente

de recursos del erario. El contrabando se mantuvo como un problema.

El país inició la construcción de vías férreas, que al término -- del porfiriato se contaba con cerca de 20,000 Km. que servían principalmente a la exportación de productos primarios.

Lo anterior, unido al incremento del transporte marítimo, las inversiones extranjeras, el auge de la minería, el uso de la energía eléctrica en la explotación minera y los estímulos y apoyos a la importación del comercio exterior mexicano. También contribuyó a este incremento la reducción de los costos de producción industriales que ocurrió en algunos países europeos y en Estados Unidos de América, como resultado de la innovación tecnológica de principio de siglo. Estos factores dieron por resultado tanto el aumento de las exportaciones mexicanas; que encontraban precios remunerativos en los mercados internacionales, como el aumento en el volumen de las importaciones.

El desarrollo que alcanzó la actividad económica permitió amentar las exportaciones y diversificar su composición. Fue posible depender menos de la minería, aunque ésta seguía representando más del cincuenta por -- ciento del total. Aumentó las exportaciones de productos agrícolas, principalmente el henequén y se disminuyó la importación de estos y se elevó la de manufacturas.

Estados Unidos de América absorbió el ochenta por ciento del comercio exterior mexicano y en segundo orden se encontraba Inglaterra, Fran -- cia, Alemania y España.

Durante este período las cifras de la balanza comercial arroja -- ron un saldo favorable para el país, éste se sustentó en la extracción y -- explotación de metales preciosos y otros recursos naturales no renovables. --

Con ello se volvía al esquema mercantil de la Colonia, con la única modificación del país de destino de la exportación.

En la Revolución. La lucha armada provocó desajustes en todo el sistema económico nacional. Hasta 1920 careció de una política comercial. Lo único que buscaba era satisfacer las necesidades más apremiantes de la población, así como de los ejércitos en compañía. Se exportaban los pocos productos que se podía producir en las regiones menos afectadas por la lucha. Las aduanas y puertos se convirtieron en puntos estratégicos para los distintos puntos revolucionarios. Cada uno de ellos, imprimían a los aranceles las modalidades que dictaba el interés de su propia campaña.

En el período de la Reconstrucción. Al final de la lucha armada. La política exterior mantiene la tendencia tradicional, no obstante el principio liberal que establece el artículo 28 de la Constitución de 1917, subsiste la práctica proteccionista, aun cuando había poca industria para proteger. Los impuestos al comercio exterior continuaban constituyendo la fuente principal del erario.

En términos generales, a finales de 1927, México era un exportador de materias primas, principalmente minerales (oro, plata, zinc, cobre y -- plomo), de petróleo y sus derivados, de ganado y de algunos productos agrícolas (café, tomate, arroz, azúcar, vainilla, tabaco, henequén, algodón y chicle). La mayor parte del comercio se desarrollaba con los Estados Unidos de América.

En 1928 el país vivió una crisis económica y de la cual parecía recuperarse en adelante cuando la gran depresión fue soportada en parte, gra

cias al incremento de las exportaciones de la agricultura comercial. Sin embargo, a partir de 1930 empieza a disminuir la exportación y aunque las importaciones también disminuyen, el superávit decrece notablemente.

En el proceso de institucionalización. Durante el gobierno del General Calles sienta las bases para la participación del Estado como agente promotor del desarrollo económico. En este período se crearon instituciones tan importantes como el Banco de México y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Todavía en 1930 las exportaciones de minerales representaban las tres cuartas partes del total.

La política comercial que se llevó a cabo ante el impacto de la depresión mundial fue, en primer lugar, aumentar los aranceles a las importaciones las cuales se basaban sólo en impuestos específicos. Sin embargo dicha política parece ser del todo suficiente para desenfrenar el desequilibrio externo.

Aunque el cambio en la política comercial originó una protección real a la economía, su efecto para estimular a la industria fue reducido.

En enero de 1937 se modifica por segunda ocasión el arancel a la importación durante la década. La revisión afectó prácticamente todas las fracciones, aumentando los impuestos, pero se estableció debido a las devaluaciones de 1938 y 1939 que fueron provocadas por la suspensión de exportaciones de exportaciones de petróleo y plata a los Estados Unidos .

La política de exportación tiene cambios importantes en 1938, en que se establece un impuesto Ad valorem de doce por ciento sobre algunos productos.

En 1939 se expidió un decreto, que si bien de aplicación limita-

da, enunciaba de manera consistente y de manera decidida. Pero no fue sino - hasta 1941 que se contó por primera vez con una Ley Orgánica de Industrias - de Transformación, reformada en 1945.

En la Posguerra. Durante la segunda Guerra Mundial se inicia firmemente la - industrialización a raíz de la escasez de bienes manufacturados y de la de - manda de bienes de consumo de los países beligerantes. A México le permitió la sustitución de importaciones de bienes de consumo y la exportación de can - tidades importantes de productos primarios y de consumo elaborados.

Al término de la guerra, el estado inicia un política de defensa de pagos mediante el uso del arancel. Las exportaciones de productos prima - rios y de algunos bienes de conservación duraderos generaron las divisas ne - cesarias para las importaciones de capital e intermedios. De esta forma en - México se adoptó un modelo de industrialización basados en la sustitución de importaciones y que prácticamente se terminó al final de la década de los - 50's.

Durante los últimos 35 años, México adoptó una política de desa - rrollo que intentaba dinamizar la economía a través de la industrialización y la creación de un fuerte mercado interno. El país rompió con una economía explotadora y dependiente, con reducidos efectos internos. Sin embargo, sí - bien la economía menos "abierta" fortaleció el mercado nacional, la compensa - ción de comercio exterior perpetuó una estructura dependiente.

La política de sustitución de importaciones apoyada en el pro - teccionismo excesivo y permanente, y aplicada indiscriminadamente, ha hecho patente sus efectos negativos. Ha producido altos costos y precios y ha dem - mostrado la dificultad de dinamizar al sector manufacturero y aumentar la ca

pacidad de exportación de la producción.

En el período de crecimiento con devaluación e inflación. 1940-1958. El Estado adoptó un papel promotor de la sustitución de importaciones, a través de la coordinación de diversas políticas: comercial, cambiaria, fiscal y monetaria.

La política comercial fue proteccionista. A partir de 1946 se hizo uso exclusivo del arancel y de los contratos cualitativos. El manejo de estos instrumentos en la década de 1940 se dificultó por el Convenio Comercial entre México y los Estados Unidos de América de 1942 (5), el cual desapareció en 1950 y establecía el libre intercambio entre ambos países.

En 1947 se creó el Comité Nacional para el control de las importaciones que permitió que el sistema de licencias empezara a ser un instrumento importante. A pesar de que el Convenio Comercial con Estados Unidos de América fue respetado, se elevó el impuesto de importación con cinco mil fracciones. Se introdujo el impuesto ad valorem y el concepto de precio oficial, sobre el cual el impuesto debería cargarse. Así se pretendía compensar el papel antiproteccionista del impuesto específico en un proceso inflacionario. Los controles cuantitativos empezaron a ser más utilizados al final de este lapso.

La política cambiaria y la de fomento industrial también tuvieron efectos proteccionistas. En 1945 se expidió la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación. Estas permitían la importación libre de gravamen de materias primas y de bienes de capital necesarios para la producción interna.

(5) Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos celebrados por México. Senado de la República, T. VIII (1938-1942).- México, D. F. 1972.- Pág. 809-868.

La política fiscal orientó la inversión hacia la infraestructura industrial.

Durante este período no se adoptaron políticas específicas de -- promoción de exportaciones. Estas se vieron favorecidas por dos devaluaciones, pero sus efectos positivos fueron rápidamente contrarrestados por la inflación interna.

El modelo de sustitución de importaciones tuvo efectos negativos en la balanza de pagos. El deterioro en la cuenta corriente se explica por -- dos motivos: el primero, se refiere al desequilibrio estructural provocado -- por la primera etapa del proceso de sustitución, la cual tuvo un gran aumento en las importaciones de bienes de capital. Y el segundo se refiere a la -- falta de promoción de las exportaciones y el desestímulo que se recibió por la intensa inflación.

Durante 1939-1958 el déficit en la cuenta corriente fue financiado fundamentalmente con inversión extranjera y en menor medida con préstamos externos. Sin duda la política de sustitución de importaciones promovió el -- crecimiento económico. Los problemas del empleo, de la balanza de pagos y de la dependencia con el exterior, continuaron presentes.

En el período de desarrollo estabilizador. 1959-1976. Se caracteriza por el paso de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital. La de bienes de consumo prácticamente se había agotado.

La política comercial fue altamente proteccionista, se apoyo fundamentalmente en los permisos previos a la importación. En 1961 se introdujo un impuesto ad valorem adicional del diez por ciento a los bienes de importa

ción considerados de lujo.

Las disposiciones de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias se continuaron aplicando para industrias que no lo eran.

En lo referente a las exportaciones, se instituyó un sistema de estímulos conocido con el nombre de subsidio triple, el cual fue inoperante por su rigidez administrativa y los altos requisitos de integración que exigía.

La evolución de la balanza en cuenta corriente en 1957-1970 mostró efectos de la estrategia de desarrollo. Su déficit se incrementó a una media tasa anual del diecinueve por ciento. El déficit comercial aumentó a un ritmo anual del doce por ciento. Las importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones. Los pagos de intereses sobre la deuda externa y la remisión al exterior de utilidades de empresas con capital extranjero alcanzaron niveles sin precedente. En el sector manufacturero las empresas extranjeras (uno por ciento) lograron controlar la tercera parte de la producción.

En 1971-1976 los principales objetivos fueron la racionalización de las transacciones con el exterior y la promoción del desarrollo industrial. Sin embargo la presencia del modelo de sustitución de importaciones, ocasionó que el desequilibrio externo se agravara.

La agudización del déficit en cuenta corriente no pudo corregirse a pesar de que hubo cambios en la política comercial (reducción en el número de fracciones arancelarias, adoptándose el criterio de gravar a los productos conforme a su grado de elaboración; el impuesto específico desapareció quedando sólo el impuesto ad valorem; los precios oficiales para el co -

bro del impuesto se fijaron con bases a precios internacionales; se suprimió la exención del sesenta y cinco por ciento en las importaciones de maquinaria y equipo; se abrogó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias; se dispusieron de la devolución de impuestos indirectos a la exportación "CEDIS"; se establecieron estímulos para la creación de empresas comerciales exportadoras; se creó el Instituto Mexicano del Comercio Exterior; etc.).

III.- OBJETIVOS DE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

Dentro del capítulo concreto de los objetivos del comercio exterior, el Plan Global destaca los siguientes:

- Instrumentar una estrategia internacional de comercio exterior que asegure la disponibilidad de divisas para adquirir materias primas, bienes intermedios y de capital de origen extranjero, que sean imprescindibles para la producción social y nacionalmente necesaria y para obtener aquellos que se requieran para asegurar la satisfacción de las necesidades básicas de la población;

- Mejorar nuestra balanza comercial con el exterior, mediante el incremento sostenido y diversificado de las exportaciones y la racionalización de las importaciones;

- Evitar la monoexportación y diversificar mercados de origen y de destino;

- Enfatizar la creación de nuevas fuentes de trabajo y la ampliación de las existentes;

- Superar la inercia de exportar solamente excedentes y ampliar -- las actuales dimensiones del mercado de productos mexicanos, aprovechando la capacidad negociadora del país para competir favorablemente en el ambito internacional;

- Jerarquizar las importaciones imprescindibles para el fomento económico, así como el impulso de la oferta exportable, de tal modo que de mediano plazo, el intercambio con el exterior sea un instrumento económico que permita reforzar la independencia nacional.

IV.- BASES LEGALES QUE SUSTENTAN A LAS EXPORTACIONES Y A LAS IMPORTACIONES.

A.- Leyes.

- Ley Orgánica del artículo 28 constitucional en materia de monopolios.

D.OF. 31-VIII-1934.

Reformas: D.OF. 10-I-1942; 31-XII-1952 y 30-XII-1974.

- Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica.

D.OF. 30-XII-1950.

Reformas: D.OF. 6-III-1959.

- Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos.

D.OF. 31-XII-1959.

- Ley que crea una Comisión para la protección del Comercio Exterior de Méxi

co. D.OF. 31-XII-1956.

- Ley Reglamentaria del Párrafo Segundo del artículo 131 Constitucional.

D.OF. 5-I-1961.

- Ley que crea la Tarifa del Impuesto General de Exportación. D.OF. 23-XII-1974.
- Ley del Impuesto General de Importación. D.OF. 27-XII-1974.
- Ley sobre Adquisición de Arrendamientos y Almacenes de la Administración Pública Federal. D.OF. 31-XII-1979.
- Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación. D.OF. 27-XII-1979.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. D.OF. 29-XII-1976.
Reformas: D.OF. 8-XII-1978.

B.- Decretos.

- Que dispone el otorgamiento de estímulos a la Exportación de Productos Manufacturados en el País. D.OF. 7-I-1980.
- Instructivo para la aplicación del Decreto que dispone el otorgamiento de estímulos a la Exportación de Productos Manufacturados en el País. D.OF. 3-IV-1980.
- Que crea la Comisión Consultiva de Estímulos Fiscales. D.OF. 21-IV-1977
- Por el que se fijan las aportaciones a los Comités Asesores de Importación de la Secretaría de Comercio. D.OF. 27-II-1976.
- Que dispone se devuelvan a los exportadores de productos industriales de manufacturas nacionales a los impuestos indirectos y el general de importación. D.OF. 1-IV-1977.
Reglas generales e instructivo para la aplicación de dicho Decreto. D.OF. 16-V-1977.
- Que crea la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. D.OF. 24-V-1977.

- Para el fomento de la industria automotriz. D.OF. 20-VI-1977.
- Por el que se crea la Comisión Nacional de Desarrollo de las Fronteras y Zonas Libres y la Coordinación General del Programa Nacional del Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres. D.OF. 22-VI-1977.
- Por el que se establece que las personas físicas o morales residentes en la Franja Fronteriza del Norte del País, comprendida en una franja de 20 Km. paralela a la línea divisoria internacional, en las Zonas libres de Baja California, parcial de Sonora, y el estado de Baja California Sur, gozaran de las facilidades del presente decreto para importar automóviles y camiones e inscribirlos en el Registro Federal de Vehículos.
D.OF. 30-VI-1978.
- Por el cual se fomenta el abastecimiento de productos elaborados por la industria nacional a la franja fronteriza norte y zonas libres del país.
D.OF. 20-X-1978.
- Para el fomento industrial en las franjas fronterizas y zonas libres del país. D.OF. 20-X-1978.
- Por el cual se fomenta la creación de centros abastecedores de las franjas-fronterizas y zonas libres del país. D.OF. 2-X-1978.
Reglas de operación de dicho Decreto. D.OF. 10-I-1979.
- Por el cual se conceden estímulos y facilidades para el abastecimiento, ampliación y operación de centros comerciales en la zona fronteriza norte y en las zonas libres del país. D.OF. 20-X-1978 y 19-I-1979.
- Por el que se crea un Comité Consultivo para el Desarrollo de la Industria Editorial y Comercio del Libro. D.OF. 9-V-1975.
- Que aprueba el Presupuesto de Egresos de la Federación. Vigencia Anual.

C.- Reglamentos.

- Del Acuerdo que dispone el otorgamiento de Incentivos Fiscales a favor de las Empresas de Comercio Exterior. D.OF. 29-XII-1975.
 - Sobre permisos de importación o exportación de mercancías sujetas a restricciones. D.OF. 14-IX-1977.
 - Del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero de los E.U.M. para el fomento de la industria maquiladora. D.OF. 27-X-1977.
 - Para la integración y el funcionamiento de los Comités de Promoción Económica de la Comisión Coordinadora del Programa Nacional de Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres. D.OF. 18-I-1978.
 - Del Código Aduanero de los E.U.M. en materia de operaciones temporales de importación y de exportación. D.OF. 7-V-1979.
- Este reglamento aboga el decreto del 28-VIII-1975 sobre operaciones temporales de importación y exportación y el acuerdo del 8-IX-1976 sobre el procedimiento para la importación temporal de materias primas y productos semifacturados.

D.- Acuerdos.

- Que dispone se devuelvan a los exportadores de Tecnología y Servicios mexicanos los impuestos que causen sus actividades. D.OF. 15-X-1973.
- Que dispone el otorgamiento de Incentivos Fiscales a favor de las Empresas de Comercio Exterior. D.OF. 28-VIII-1975.
- Que dispone el otorgamiento de incentivos Fiscales a favor de las Empresas que promueven la exportación de Tecnología y Servicios mexicanos. D.OF. 28-VIII-1978.
- Que dispone se devuelvan a las Empresas Navieras Mexicanas los impuestos -

- que causen sus actividades. D.OF. 28-VIII-1975.
- Que dispone devolver a las empresas o personas físicas mexicanas, los impuestos que causen sus actividades de exportación de Tecnología y Servicios Técnicos. D.OF. 28-IX-1976.
 - Por el que se otorga subsidio para las importaciones de maquinaria y equipo destinado a producir manufacturas de exportación. D.OF. 2-I-1980.
 - Que determina los productos cuya exportación originará el derecho a obtener los estímulos que establece el Decreto que dispone el otorgamiento de estímulos a las exportaciones de productos manufacturados en el país (Lista No. 1). D.OF. 21-I-1980.
 - Que adscribe unidades administrativas y delega facultades en los Subsecretarios, Oficial Mayor, Directores Generales y otros subalternos. D.OF. 16-V-1979.
 - Que determina la Organización y Funcionamiento de las Delegaciones Federales de la Secretaría de Comercio y delega facultades a sus funcionarios. D.OF. 21-VIII-1978.
 - Relativo al trámite y expedición de los permisos de importación o exportación de productos agropecuarios y forestales. D.OF. 31-VIII-1979.

V.- INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL.

Con la reforma administrativa se han agrupado los principales instrumentos de la política de comercio exterior bajo el área de responsabilidad administrativa, de manera que sean utilizados conjunta y coordinadamente.

El efecto que resulte de su aplicación, permitirá influir en la estructura del comercio exterior de México y contribuirá a alentar la producción que se destina al exterior.

Igualmente, la aplicación de los instrumentos se orienta a apoyar los objetivos trazados para la política de comercio exterior.

Los principales instrumentos con los que se vale la política comercial son los siguientes:

A.- Sistema de Arancel.

En este sistema pueden emplearse de dos maneras, uno para restringir las importaciones evitando que vengan a competir con la industria nacional y otro, como instrumento para promover las exportaciones. En este último caso se recurre a un arancel nulo o bajo.

En impuestos a las importaciones tenemos el siguiente tratamiento; con fundamento en la Ley de Ingresos de la Federación, que establece los siguientes impuestos que gravan a esta materia:

El impuesto general se aplica en los términos de la tarifa respectiva (artículo primero de la Ley que crea la Tarifa del Impuesto General de Importación). De acuerdo con el artículo tercero de la misma Ley, para calcular el impuesto de una mercancía se aplica la tasa ad valorem al precio oficial establecido en la fracción correspondiente o sobre el valor consignado en la factura, cuando sea superior al precio oficial.

El dos por ciento sobre el valor de la mercancía. Se aplica a todas las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación, excepto a 442 fracciones, las que tienen una tasa menor al cinco por ciento o están -

excentas del arancel. Asimismo, se exceptúan del pago de esta cuota las importaciones provenientes y originarias del país miembro de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuando se realicen al amparo de fracciones en las que se conceden tratamiento preferencial en virtud del Tratado de Montevideo, -- hasta en tanto no se encuentre en vigor y, en su caso, las mercancías provenientes y originarias de países miembros de la ALADI, si se exportan bajo -- fracciones que gocen de preferencias arancelarias conforme al Tratado que -- instituyó a esta Asociación; las mercancías importadas temporalmente para incorporarse a bienes de producción nacional destinados a la exportación; aquellas cuyas importaciones se hagan por las empresas o centros comerciales establecidos en las zonas fronterizas; aquellas que se importen para el consumo de las zonas libres; y como último el equipo y aditamento para evitar, -- controlar o disminuir la contaminación ambiental.

Impuestos adicionales. El tres por ciento adicional sobre el monto del impuesto general; el diez por ciento sobre el monto del impuesto general en importaciones por vía postal.

La estructura de la Tarifa del Impuesto General de Importación -- se encuentra de la siguiente manera:

En los Diarios Oficiales de la Federación del 10 al 28 de noviembre de 1964 se publicó la Ley del Impuesto General de Importación restructurada de acuerdo a la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera y sus notas explicativas. Esta misma ley modificada a partir del primero de enero de 1975, eliminando la cuota específica para aplicar únicamente tasas ad valorem.

La Tarifa, además del impuesto general, también consigna el tra-

tamiento arancelario preferencial otorgado a otros países, mismo que figura en una misma columna especial junto al arancel general. Ahí mismo aparecen las preferencias concedidas a los países de la ALALC y a los países de menor desarrollo económico relativo a esa Asociación, incluidas en un apéndice con la modificación de la Nomenclatura base para las Negociaciones Comerciales entre los países signatarios del Tratado de Montevideo.

Asimismo la regla II a. de la Tarifa General de Importación prevé la aplicación de tasas preferenciales para países no miembros de la ALALC como es el caso de las concesiones otorgadas dentro del marco del Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre países en desarrollo.

Actualmente la Tarifa del Impuesto General de Importación cuenta con 7815 fracciones de las cuales 690 están sujetas a permisos previos.

La tasa que rige sobre importación de mercancías son en múltiplo de cinco; se aplica en forma progresiva desde materias primas de menor valor agregado hasta productos suntuarios o no indispensables al aparato productivo.

Las tasas menores se aplican a materias primas y artículos necesarios para la alimentación humana o para productos destinados a la agricultura, con tasas de: exentas, cinco, diez y quince por ciento y generalmente bajo el régimen de permiso previo.

Niveles más elevados se presentan en productos químicos considerados como materias primas de mayor valor agregado. Cuando no se producen en el país o permanecen bajo el régimen aún del permiso previo se aplican tasas de diez y quince por ciento. Cuando existe producción nacional y existe el requisito de permiso previo, el arancel varía del veinte al sesenta por ciento.

Los productos intermedios de acuerdo al grado de elaboración, -- tiene tasa del veinte al treinta y cinco por ciento, salvo que haya produ -- ción nacional y esten exentos de permiso previo, en cuyo caso varían del -- cuarenta al sesenta por ciento.

Los artículos suntuarios se gravan con arancel que varía entre el sesenta al cien por ciento, generalmente sin el régimen de permiso previo.

Las maquinarias indispensables en el proceso productivo, que no se ajusta al régimen del permiso previo, en algunos casos se gravan temporalmente con un arancel del diez por ciento y, en otros casos con el veinte -- por ciento o el veinticinco, cuando no existe la posibilidad de fabricar in -- ternamente a corto plazo, y el treinta, cuarenta y sesenta por ciento en el caso de que se proteja la fabricación nacional. Las maquinarias que permanecen en el régimen de permiso previo tienen un arancel del veinte por ciento. Por lo que se refiere a las partes y piezas sueltas de maquinaria, tiene ge -- neralmente del diez por ciento.

Y en impuestos a la exportación tenemos los siguientes tratamien -- tos:

Normas generales. Las exportaciones mexicanas se realizan en general libres de arancel y de permisos previos a la exportación, salvo en aquellos productos en que se desee salvaguardar su exportación nacional (materias primas), asegura el abastecimiento de la población y de la industria, -- y en lo que se decida fomentar su elaboración y procesamiento.

Impuestos a la exportación. La Ley de Ingresos de la Federación establece los siguientes impuestos:

El impuesto general en los términos de la tarifa que se aplica a las mercancías de acuerdo con la tasa señalada en la Tarifa del Impuesto Ge --

neral de Exportación. Y además existe el impuesto adicional, que es de dos - clases: el uno por ciento adicional sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y gas natural y sus derivados, y el dos por ciento adicional en las demás exportaciones; y el diez por ciento sobre el impuesto general para exportaciones por vía postal.

Estructura de la Tarifa del Impuesto General de Exportación. El Diario Oficial de la Federación del 23 de diciembre de 1974, en vigor a partir del primero de enero de 1975, estructura la tarifa de exportación de acuerdo al sistema del Consejo de Cooperación Aduanera.

Se exime a los productos manufacturados y se grava con tasas relativamente elevadas los recursos no renovables y con tasas menores (cinco por ciento) a los productos agropecuarios.

La tarifa del impuesto general de exportación está integrada por el ochenta y cuatro por ciento de sus fracciones exentas del régimen de permiso previo, catorce por ciento controladas y el dos por ciento restante de las fracciones están prohibidas, y que consisten en productos del reino animal, vegetal, químico, medicamentos, pieles, cuero, madera, lana, oro, objetos de arte, reproducciones de piezas de arte, piezas arqueológicas, piezas de arte y desperdicios de chatarra.

B.- Sistema de Controles.

1.- Libre Importación.

Es aquella que no requiere del permiso previo expedido por la Secretaría de Comercio para que se efectúe; sólo exige requisitos de sanidad, de seguridad nacional, de arancel y otras disposiciones de carácter secundario.

2.- Restricciones Cuantitativas.

a.- Licencia Previa.

Es el requisito al que están sujetas las importaciones de determinadas mercancías, el cual expide la Secretaría de Comercio según lo establecido por el artículo 34 fracción V de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; el 6o. y 15 fracción I del Reglamento de la Secretaría de Comercio y; el 2o. del Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de mercancías sujetas a restricciones. El permiso debe obtenerse antes de convenir en la adquisición de las mercancías.

Para expedir el trámite de una parte de las solicitudes de las mercancías que requieren del permiso previo de importación, se tiene diferentes modalidades:

Cuotas de Importación. Es la fijación de montos cuantitativos de artículos determinados. Cuotas que pueden darse porque la fabricación nacional no tiene todas las variedades que la demanda requiere y se complementa con importaciones hasta un monto de artículos similares, lo que permite la competencia con los productos del exterior y evita en lo posible las importaciones ilegales, o porque se ha determinado el monto que es necesario adquirir del exterior para atender adecuadamente con las necesidades de la industria.

Refacciones Urgentes. Es una modalidad que da facilidades a la industria, cuando en tal término se requiere del exterior refacciones para maquinaria o equipos que es indispensable para continuar con su funcionamiento y que aún fabricándose en el país no están disponibles de inmediato.

Permisos Abiertos. Para servir con las necesidades de importación de una amplia gama de artículos de poco valor o de demanda reducida, e-

vituar el trámite de una solicitud para cada caso, y agilizar los procedimientos administrativos, se ha establecido que los importadores presenten únicamente una solicitud indicando el tipo de mercancías que se encuentran en las señaladas y el valor que las comprenda para un período determinado en el que se va a ejercer, en su caso, el permiso que se expida.

Trámite Rápido . Esta modalidad se refiere a un trámite administrativo interno; se procesa por computadora la expedición de permisos, la decisión de las solicitudes de importación de esta manera es más rápida y permite un estricto control estadístico.

C.- Derechos al Tránsito de Mercancías Extranjeras.

Las disposiciones relativas al tráfico en tránsito por el País están contenidas en el Código Aduanero, donde se exonera a las mercancías en tránsito de todo impuesto aduanero, pero no así de los derechos de tránsito, de manera general sin dar un trato discriminatorio a determinados países. Con relación a los derechos de tránsito, el Código Aduanero, en el artículo 339, establece que las mercancías en tránsito causarán un derecho a razón de cinco pesos por cada mil kilos o fracción, y las maderas en tránsito fluvial a razón de diez pesos por troza; estos pagos tienen como motivo cubrir los costos y gastos en que se incurrió para crear la infraestructura necesaria para su transporte.

D.- Desarrollo Comercial en las Zonas Fronterizas.

Se tiene como propósito impulsar el comercio interior y exterior en las franjas fronterizas y zonas y perímetros libres y lograr su integración con el resto del país.

Para fomentar la concurrencia de mercancías y mejorar el saldo favorable de las transacciones fronterizas se utilizan diversos instrumentos de promoción que permiten la retención del consumidor fronterizo, la aplicación de las exportaciones locales y la penetración de productos nacionales en sustitución de los importados. Ya que se dificulta las mercancías nacionales en los mercados fronterizos por sus precios altos, la escasa variedad de la oferta y la venta de artículos, principalmente estadounidenses, de segunda clase a precios castigados.

1.- Fomento a la actividad comercial.

a.- Artículos Gancho.

Con el propósito de reducir el consumo de mercancías extranjeras que perjudican a la industria nacional, se estableció el programa de artículos "gancho"; que autoriza el comercio fronterizo a importar sin pagar impuestos, por aquellos artículos que estimulan al consumidor mexicano a cruzar la frontera.

Las condiciones de esta importación consiste en que al menos cincuenta por ciento de las ventas totales corresponda a productos nacionales; que la mercancía importada se consuma sólo en las franjas fronterizas y se vendan al mismo precio o más barato que en los Estados Unidos de América, supuestamente con este sistema se quedan en México las utilidades y se fomenta el consumo de artículos nacionales.

Las cuotas de tales artículos se vienen revisando y autorizando anualmente.

b.- Cuotas Especiales en en Zonas y Perímetros Libres.

Con estas cuotas se pretende garantizar la disponibilidad de de

terminados productos , en caso de la falta de concurrencia de la mercancía nacional, o complementarla cuando haya poca variedad. Sistema que opera administrativamente en forma similar al de artículos gancho, pero con un diferente propósito.

c.- Cuotas para Vehículos Automotrices.

Se han autorizado las cuotas globales para la importación de -- automoviles usados y cuotas de vehículos menores para los distribuidores que tengan convenios con los planes nacionales para vender unidades producidas -- en el país. Con las primeras se logra además la retención de las utilidades del comerciante, la regularidad administrativa de los vehículos que circulan en estas zonas y se evita el pago de impuestos, derechos y seguros en el extranjero; con las segundas, se tiende a integrar el mercado fronterizo con -- unidades producidas en el país.

d.- Otras Cuotas.

Para apoyar ciertas actividades de producción en la frontera se otorgan insumos y bienes de capital específicos y se les exime del pago de -- impuestos de importación. Estos son la maquinaria, implementos, refacciones urgentes, pequeños talleres y herramientas eléctricas y manuales.

2.- Centros Comerciales.

Como complemento de la política de artículos "gancho" se estableció el de centros comerciales. Se otorgó estímulos considerables para su cons -- trucción; se subsidio hasta el cien por ciento en los impuestos de importa -- ción de maquinaria, equipo y materiales para su construcción y mantenimiento, y de los artículos de consumo fronterizo por un plazo de diez años; se aceptó la depreciación acelerada de los activos fijos; se dió apoyo para la ot--

tención de los créditos "comodos" en instituciones financieras nacionales para su construcción, ampliación, equipo y operación.

En 1980 la Secretaría de Comercio autorizó la operación de once nuevos centros comerciales con ventas anuales estimadas en más de 3 800 millones de pesos. (6).

3.- Fomento a las Actividades Industriales.

a.- Pequeña y Mediana Industria.

El Decreto que declaró de utilidad nacional a la pequeña y mediana industria en las franjas fronterizas y zonas y perímetros libres, modificó en 1947 el enfoque original del programa de desarrollo fronterizo. Este se inició con estímulos al comercio por las condiciones especiales de las zonas. Lo que a partir de entonces se subsidia la importación de maquinaria y materias primas que se establecen para la producción de artículos destinados a las zonas fronterizas o al exterior. Sin embargo, se considera conveniente otorgar a la pequeña y mediana industria nacional, mayores estímulos que sean por lo menos similares a los que se otorgan a la industria maquiladora.

Coadyuvando con este propósito se autoriza la internación libre de impuestos a artículos elaborados tanto con materias primas nacionales como extranjeras, siempre y cuando no se produzcan en cantidades suficientes o no se produzcan en el país.

Las autorizaciones concedidas equivalen a sustituir importaciones por un monto igual al valor agregado de los productos internados, con lo que se fomenta la creación de fuentes de trabajo y el establecimiento de in-

(6) Desarrollo Comercial en las Zonas Fronterizas y Libres. Secretaría de Comercio. "Enlace".- Año IV, No. 1, enero de 1981. México, D.F. Pág. 4.

dustrias que no podrían desarrollarse si sólo produjeran para el comercio local.

b.- Industria Maquiladora.

Hoy la industria maquiladora cuenta con las más amplias facilidades para su desarrollo. El Reglamento del párrafo 3o. del artículo 321 del Código Aduanero la acrecenta y responsabiliza a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial de la operación de su política, conjuntamente con la Secretaría de Comercio, quién participa en la Comisión de la Industria Maquiladora. Se pretende fomentar con éstas el incremento de nuevos empleos y promover la industrialización del país a través de unidades económicas de producción industrial establecidas o por establecerse en cualquier parte del país.

Dentro de las facilidades que se les otorgan a éstas, están la autorización para importar temporalmente en franquicia por medio de una garantía fiscal, maquinarias, equipos, partes y piezas, materias primas para llevar a cabo sus operaciones.

El logro de los objetivos de la política de asuntos fronterizos se regula por el decreto que crea la Comisión Nacional de Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres, y la Coordinación General respectiva, además de la creación de los Comités y Subcomités de promoción económicas fronterizas.

E.- Devolución del Impuesto General de Importación a las Compras al Exterior de Maquinarias y Equipos.

Este sistema de devolución de impuesto general de importación a las compras al exterior de maquinaria, equipos y sus partes, contribuyen fundamentalmente para la realización de los objetivos nacionales tales como la producción

de bienes prioritarios como son, entre otros, bienes de capital y alimentos, y a sectores que generen empleos y contribuyan a descentralizar la industria nacional o incrementen la producción de manufacturas destinadas a la exportación.

F.- Estímulos a la Exportación.

Con el objeto de fomentar e incrementar el comercio exterior, el gobierno de México a puesto a su disposición una serie de estímulos fiscales para incentivar la participación en los mercados del exterior y se ofrezcan bienes y servicios que cuenten con calidad, precios competitivos y abastecimiento adecuado. Estos estímulos los podemos clasificar en:

1.- Devolución a los Impuestos Indirectos y el General de Importación de Productos Manufacturados. (CEDIS).

Su objeto es lograr una mayor competitividad de los productos manufacturados nacionales en los mercados del exterior. Este sistema establece que los exportadores de manufacturas podrán obtener hasta el cien por ciento de la carga fiscal indirecta que incida en el costo de los productores exportadores y sus insumos, así como los impuestos de importación causados por los mismos, siempre y cuando dichos productos cuenten con el treinta por ciento de contenido nacional sobre su valor unitario de exportación; esten exentos del impuesto general de exportación; no sean productos internados al país para su reparación acondicionamiento o transformación no sustancial; que la solicitud se presente dentro del plazo de 90 días naturales, contados a partir de la fecha, sello y firma del Vista Aduanal, en el pedimento de exportación y; que los productos deban de estar en las listas de fracciones arancelarias beneficiadas, que vaya dando a conocer la Secretaría de Comer -

cio.

El contenido nacional se calculará considerando los siguientes elementos; valor del producto exportado, libre abordo, lugar de exportación o costo, seguro y flete, si se utiliza en este último caso, empresas nacionales de seguro y transporte y; el valor de los insumos importados incorporados al producto exportado, calculando costo, seguro y flete y aduana de importación. El porcentaje del contenido nacional se obtendrá restando el valor del primer caso al del segundo caso y dividiendo el resultado obtenido entre el valor del primer caso.

La Secretaría de Comercio puede dárspensar los requisitos anteriores, cuando a su juicio se constituya sustancialmente a aumentar la exportación, abrir nuevos mercados, propiciar el consumo de materias primas nacionales o incrementar los niveles de ocupación.

La devolución del impuesto se otorga por medio de Certificados de Devolución de Impuestos "CEDIS" expedidos por la Tesorería de la Federación, - estos son nominativos, intransferibles y prescriptibles a los cinco años contando a partir de la fecha de su expedición y se utilizan exclusivamente para el pago de impuestos federales no afectos a un fin específico.

2.- A Favor de las Empresas de Comercio Exterior

Primero para conocer cual es el sistema que se aplica con los estímulos, es necesario que hagamos un breve análisis en lo referente a Empresas de Comercio Exterior.

Las Empresas de Comercio Exterior son organizaciones especiales en comercio internacional, constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, registrada ante la Secretaría de Comercio. Estas pueden ser Consorcios o Empresas

de Servicios; la primera es una sociedad mercantil integrada por empresas dedicadas a la elaboración de productos manufacturados que ejercen a través de éste, las funciones de promoción y comercialización internacional. La segunda es una sociedad mercantil especializada en comercialización internacional que ofrece sus servicios a empresas que también desean participar en los mercados internacionales. (7)

Una de las principales finalidades de las Empresas de Comercio Exterior es la comercialización internacional de productos en beneficio directo de sus asociados o comitentes, y que las utilidades originadas por dichas operaciones las obtenga el productor.

De las actividades que realiza son de:

- Promoción. Las Empresas de Servicios y Consorcios se ocupan de dar a conocer en el extranjero los productos de su asociación por medio de eventos internacionales, como las ferias, misiones, etc, o bien asistiendo por su cuenta a los mercados donde exista interés por los productos que manejan y también para consolidar aquellos mercados que ya tienen.

- Ventas. El personal de estas se ocupa de efectuar las ventas en el extranjero, celebrando contratos de compra-venta y facturar por cuenta y orden del asociado.

- Tráfico. Desarrollan las operaciones concernientes al envío de las mercancías de exportación, que incluyen desde la obtención de permisos de exportación, trámites aduanales, selección de transporte, seguros, etc., hasta la entrega de la mercancía al lugar de destino.

- Cobranzas. Se ocupa de negociar los seguros de crédito a la exportación cuando es necesario, así como la forma de pago en que se pague la operación.

(7) Las Empresas de Comercio Exterior en México. Instituto Mexicano del Comercio Exterior. "Guía del Exportador Mexicano".- México, D.F.-Septiembre 1980. T. II, Secc. XXI. Pág. 3.

En el caso de los Consorcios y en lo referente a su constitución tenemos que, el capital social no podrá ser menor a los cinco millones de pesos y debe estar totalmente suscrito, pagado y representado por acciones nominativas. Los accionistas como mínimo deben ser en un setenta y cinco por ciento, empresas industriales constituidas de acuerdo a las leyes mexicanas el veinticinco por ciento restante, puede estar suscrito y pagado por personas físicas o morales dedicadas a cualquier otra actividad ajena al Consorcio. Los accionistas pueden aportar hasta un quince por ciento como máximo sobre el setenta y cinco por ciento del capital social en forma individual, y las personas físicas morales ajenas al Consorcio podrán participar con un cinco por ciento como máximo del veinticinco por ciento del capital restante.

En el caso de las Empresas de Servicio, el capital social no podrá ser menor a 2.5 millones, totalmente suscrito, pagado y representado por acciones nominativas. Los accionistas deben ser empresas con mayoría de capital mexicano o personas físicas mexicanas, las acciones pueden suscribirse hasta un veinte por ciento del capital social en forma individual.

Ahora bien, con base al Acuerdo Presidencial del 26 de agosto de 1975 y el Reglamento del 29 de diciembre del mismo año, se establece que las Empresas de Comercio Exterior tienen derecho a estímulo fiscal por ventas que efectuen en el exterior.

Dicho estímulo se destina a sufragar los gastos derivados de las operaciones que efectuen este tipo de organizaciones, por lo que estas deben presentar un programa de trabajo anual a la Secretaría de Comercio y cuyo costo de realización es cubierto hasta por un sesenta por ciento con el estímulo fiscal y el cuarenta por ciento restante es sufragado por asociados o comités de las Empresas. Y con el objeto de promover las exportaciones de

Tecnología y servicios mexicanos, podrán obtener hasta el cien por ciento - de los impuestos indirectos pagados, tomando como base los contratos celebrados en el extranjero por sus asociados.

Por otra parte, la devolución será a través de certificado de im -- puestos, una vez hecha la notificación de la Secretaría de Comercio a la Se -- cretaria de Hda. y C. P. (Tesorería de la Federación), estos serán nominativos, intransferibles y cuyos derechos prescriben a los cincuenta años contados a partir de su fecha de expedición.

3.- Devolución de Impuestos por Exportación de Tecnología y Servicios(8)

Esto es, que las personas físicas o morales, que vendan tecnología y servicios al extranjero, como la exportación de marcas, la de patentes de invención, de mejoras, modelos y dibujos industriales, la de conocimientos - técnicos, de ingeniería básica, ingeniería de detalle, asistencia técnica y los servicios de administración, construcción y operación, podran obtener la devolución de los impuestos que causen sus actividades. La base para la develución será el valor de los contratos que las empresas o personas físicas cele bren en el exterior, con forme a la siguiente tabla:

COMPONENTE MEXICANO EN EL CONTRATO	PORCENTAJE DE DEVOLUCION
50 % o superior de	100
40 % a 49 %	50
Menos de 40 %	100 % (exclusivamente de los insumos nacionales)

Para poder gozar de la devolución es necesario cumplir con lo si -- guiente:

(8) Acuerdo del Ejecutivo Federal 6-9-73. D. Of. 15-X-1973. Ratificado. Acuerdo No. 102-B-695. S.H.C.P. D.Of. 3-IX-1976.

- Demostrar ser ciudadano mexicano, en caso de persona física o que el capital social sea mayoritariamente mexicano, en el caso de personas morales;

- Copia del contrato proforma, o en su caso, el contrato definitivo del arrendamiento legalizado.

La devolución se hará a través del Certificado de Devolución de Impuesto (CEDIS), una vez hecha la notificación de la Secretaría de Comercio a la Secretaría de Hda. y C. F. (Tesorería de la Federación).

4.- Importación Temporal de Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación. (9)

Esto se refiere a facilitar al industrial mexicano al acceso a mercados internacionales, mediante la utilización de insumos extranjeros para la terminación de mercancías destinadas a la exportación; se exenta del Impuesto General de Importación y sus Adicionales, como se mencionó en páginas anteriores, siempre y cuando se garantice por medio de una fianza o depósito en efectivo, de los insumos importados temporalmente, mientras permanezcan en el territorio nacional, pero esta permanencia nunca podrá ser mayor de seis meses, ya que el plazo se refiere al tiempo que dura el proceso de manu factura.

De las deducciones autorizadas. La Dirección Gral. de Aduanas, auto riza importaciones de prueba o de piloto de insumos cuyo proceso industrial será intervenido con el objeto de establecer el rendimiento en prod uctos ter minados, subproductos, desperdicios y mermas.

Las mermas autorizadas no causarán los impuestos correspondientes, -

(9) Reglamento del Código Aduanero de los E.U.M. en materia de operaciones temporales de importación y exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1979.

más no así los desperdicios que se obtengan en el proceso de fabricación.

Reposición de materias primas o productos semiterminados; cuando el fabricante se vea en la necesidad de utilizar en la elaboración de sus mercancías de exportación, materias primas o productos semifabricados, se permi tirá importar conforme al régimen de importación temporal la reposición de estos insumos.

Los interesados podrán realizar simultáneamente el procedimiento -- administrativo para obtener el permiso y la autorización de importación temporal, ya sea ante la Secretaría de Hda. y C. P. y ante Comercio.

5.- A favor de las Empresas Navieras Mexicanas. (10)

Las Empresas Navieras Mexicanas, podrán obtener la devolución, hasta el 100 por ciento de la percepción neta federal de los impuestos tanto di rectos como indirectos, que causen sus actividades de transporte, con base en la declaración anual de impuestos que presentan las empresas, y con base en el Acuerdo del 26 de agosto de 1975, siempre y cuando se tengan lo si -- guiente:

- Aquello que dispone las Leyes de Navegación y Comercio Marítimo y para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, según constancia de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la Secreta ría de Patrimonio y Fomento Industrial.

- Comprobar que prestan los servicios de transporte con buques de banderas mexicanas de su propiedad, o con barcos fletados, siempre y cuando el fletamiento sea temporal y no exceda del tonelaje de los buques de bande ra mexicana de su propiedad, o bien que el tonelaje total transportado duran

(10) Acuerdo Presidencial del 26-VIII-1975. Publicado en el D. OF. 28-VIII-1975.

te un año en buques fletados no supere al transportado en el mismo periodo - de los buques de bandera mexicana de su propiedad.

- Las empresas interesadas deberán intervenir, como mínimo, el equivalente a la totalidad de la devolución de impuestos en ampliación o modernización del equipo de transporte, lo cual se comprueba con un estado de origen y aplicación de recursos dictaminado para fines fiscales.

Como los anteriores, la devolución se hará a través del Certificado de Devolución de Impuestos (CEDIS), una vez hecha la notificación la Secretaría de Comercio a la Secretaría de Hda. y C. P. (Tesorería de la Federación).

G.- Impuestos Internos.

1.- Tratamiento Nacional a Productos Importados.

Los impuestos interiores son establecidos en el país por la Ley de Ingresos de la Federación, estas cargas interiores consisten en impuestos, derechos, productos y aprovechamientos que no se aplican en forma discriminatoria a los artículos importados, no obstante que existen excepciones al tratamiento general del impuesto sobre ventas, como por ejemplo, los impuestos a productos como tabacos labrados, xilol, benzol, naftas de alquitrán de hulla y gasolina y otros productos ligeros del petróleo; se cobran en forma igual a los productos que producen en el país y a los productos importados.

2.- Impuestos Diferenciados a la Exportación.

La Ley de Ingresos de la Federación establece que existen impuestos internos diferenciales a la exportación de petróleo y sus derivados.

F.- Impuesto al Valor Agregado.

El Gobierno Mexicano con el objeto de agilizar y actualizar el sistema tributario del país, estableció la Ley del Impuesto al Valor Agregado (entró en vigor el 1.º de enero de 1980), para corregir las deficiencias en el sistema y entre otras cosas, las del Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles que iba sumando éste al costo de los bienes o servicios en cada una de las etapas de la producción o comercialización en la que se causaba.

Sin embargo para comprender al Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el comercio exterior, es necesario que lo analicemos.

El IVA se puede entender como el gravamen que corresponde al valor que se genera o se agrega a los bienes o servicios, al pasar por las diferentes etapas de producción o comercialización, como son: de productor, distribuidor, mayorista, detallista, etc.

Objeto del IVA. Grava la enajenación de bienes, la prestación de servicios independientes, la concesión del uso o goce temporal de bienes y la importación de bienes y servicios.

Sujeto del IVA. La persona física o moral o unidad económica que realice el acto o actividad gravados, incluyendo a las entidades gubernamentales, cuando los efectúen y no correspondan a sus funciones de derecho público, así como los organismos descentralizados y demás personas aun cuando se encuentren exentas de otros impuestos federales y se es sujeto de impuesto, independientemente de que sea comerciante habitual o que el acto sea de naturaleza mercantil.

Base del IVA. La base para el cálculo del impuesto, será el precio total pactado de los actos o actividades gravados, adicionando con cualquier cantidad que se agregue por concepto de otros impuestos, derechos, in-

tereses normales o moratorios, penas convencionales o cualquier otro concepto.

En caso de que no se haya pactado el precio, se tomará de base - para el cálculo, el valor de los bienes o servicios que tengan en el mercado y a falta de éste, se tomará el avalúo. Y en el caso de las importaciones se calculará tomando como valor el que se utilice para los fines del Impuesto - General de Importación, sumando al monto de este gravamen los demás impuestos adicionales, que se tengan que pagar por motivo de la importación.

Tasa del IVA. La tasa del impuesto será del diez por ciento, --- excepto cuando los actos o actividades se realicen por residentes en la Franja Fronteriza de 20 Kms. paralela a la línea divisoria internacional del norte del País y la colindante con Belice, Centroamérica, así como, las Zonas - Libres de Baja California y parcial de Sonora y Baja California Sur, siempre y cuando sea la entrega material, en estos lugares, y para ello la tasa será del seis por ciento.

Traslado del IVA. Esto se refiere al cobro o cargo que el contribuyente debe hacer a los adquirentes del diez por ciento o del seis por ciento, según el caso, sobre el valor del acto o actividad realizada. La traslación debe ser expresa y por separado, a fin de que en un momento dado pueda acreditarse.

Acreditamiento del IVA. Consiste en restar el impuesto causado, - las cantidades que por el propio impuesto le hubieren trasladado sus proveedores y el que él haya pagado en la importación del bien o servicio.

Para que proceda el acreditamiento es necesario que se cumplan - los siguientes requisitos:

- Ser causante del IVA;

- Que el IVA corresponda a bienes o servicios estrictamente indispensables para la realización de los actos o actividades por lo que se deba pagar este impuesto;

- Demostrar que el IVA haya sido trasladado expresamente y cons~~te~~te por separado del precio, así como también se cumpla con los requisitos -- que exige la Ley y el Reglamento respectivo.

Podrá acreditarse el impuesto trasladado o pagado por importaciones que correspondan a la enajenación de maquinaria y equipos destinados para la agricultura o ganadería, fertilizantes y la exportación de bienes y ~~servicios~~ servicios, así como todos aquellos que se otorguen con beneficio de tasa cero.

En cuanto al acreditamiento en la enajenación de bienes exentos y gravados, únicamente podrá acreditarse la parte del impuesto que corresponde a las operaciones gravadas y en el caso de que el impuesto trasladado no se pudiera identificar, sólo se podrá acreditar en el porcentaje que las operaciones gravadas representen dentro del total de las actividades realizadas.

Pago del IVA. Declaración Mensual. Se debe efectuar el pago, presentando la declaración correspondiente, este pago será la diferencia entre el el impuesto que corresponda al total de los actos o actividades realizadas en el mes del calendario anterior y las cantidades por las que proceda -- el acreditamiento.

Declaración Anual. El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio, -- restando los pagos mensuales de la cantidad que resulte de aplicar la tasa -- correspondiente, al valor total de los actos o actividades realizados en el último período.

En pagos de Importaciones. Se pagará cuando se importen bienes tangibles al país, en el momento en que el importador los tiene a su disposición en la aduana, resinto fiscal o fiscalizado, y en importación temporal cuando ésta se convierte en definitiva.

Devolución del IVA. Si la declaración mensual se obtiene saldo favorable para el contribuyente, éste aplicará el saldo contra el impuesto que cause en los meses siguientes; y en el caso de la declaración del ejercicio, si se obtiene saldo a favor del contribuyente, éste podrá optar por solicitar la devolución o continuar con el acreditamiento mensual.

Por otra parte, la Ley del IVA prevé la devolución mensual de -- saldos en caso de exportaciones; ejecución de planes de inversión comprobados ante la Secretaría de Hda. y C. P.; venta de primera mano de maquinaria y equipo destinado para la agricultura, ganadería y pesca; fertilizantes y las actividades realizadas en las Zonas Libres y Franjas Fronterizas, así como también se establece la devolución mensual en aquellos casos en que por Ley, Decreto o Reglamento, en su caso, se otorgue el tratamiento de tasa cero.

Ahora bien, de las características más relevantes que encontramos en el Impuesto al Valor Agregado, están las siguientes:

- Es un impuesto a las ventas, puesto que se genera la obligación de pago por la enajenación, arrendamiento e importación de bienes o servicios o por la prestación de servicios independientes;

- Es un impuesto indirecto, pues no existe efectos que se reflejen en la economía del contribuyente, ya que se traslada o se repercute a la persona que adquiere el bien o el servicio;

- Es un impuesto general, porque grava todos los actos o activi-

dades comprendidas dentro de su objeto, a excepción hecha de los que expresamente estén incluidos en alguna exención;

- Es un impuesto plurifásico o de etapas múltiples, porque se -- causa en todas las fases del proceso económico, o sea, de producción y de comercialización de bienes y servicios;

- Es un impuesto no acumulativo, porque permite la posibilidad - de reducir o recuperar el impuesto causado en la etapa o fase anterior, no - incurriendo así a la cascada impositiva;

- Es un impuesto neutral, porque permite igualar la carga fiscal de bienes o productos similares, independientemente del número de etapas por las que atraviesan en el proceso de producción o de comercialización;

- Es un impuesto preciso en el monto del impuesto a devolver con motivo de las exportaciones, porque se logra cuantificar con toda exactitud la cantidad de impuesto incorporado a los bienes o servicios en cualquier fase que se desee ;

- Iguala la carga fiscal de productos importados en relación con los nacionales, ya que los bienes o servicios que sean importados en definitiva y los nacionalmente producidos estarán en iguales circunstancias, por - que ambos tendrán la misma carga fiscal del diez o del seis por ciento, se - gún el caso.

El IVA en Importaciones de Bienes Tangibles. Definitivas. Se refiere al arribo de mercancías provenientes del exterior, que se destinan a - consumirse en el país, y en este caso el pago se realizará en el momento en - que el importador tiene a su disposición el bien en la aduana, recinto fis - cal o fiscalizado.

Cuando se realicen importaciones de bienes de activo fijo y previa la autorización de la Secretaría de Hda. y C. P., no se pagará el IVA -- siempre y cuando éste sea acreditable y proceda su devolución.

Temporales. Son los bienes destinados a permanecer en el país -- por tiempo determinado, por tal situación no se tiene obligación al pago del IVA.

Especiales. La importación en este caso se presenta cuando retorna al país mercancía nacional o nacionalizada que se había exportado en forma definitiva por lo tanto no causa el pago del gravamen.

El IVA en Importaciones de Bienes Intangibles. Si personas residentes en el país adquieren estos bienes (patentes, marcas comerciales, derechos literarios, etc.) o servicios, de sujetos residentes en el extranjero, sí causarán el gravamen correspondiente del IVA.

El pago por este concepto debe efectuarse con la misma declaración con que el contribuyente efectúa el pago del gravamen que causa por la realización de sus actos o actividades.

Acreditamientos por contribuyentes obligados al pago del IVA; si los pagos efectuados al extranjero, corresponden a bienes o servicios que se utilizan para que las personas realicen actos o actividades por los que se persivan contraprestaciones afectas al pago del IVA, en el mes en que se realiza el pago de éste, será acreditable.

Cuando las importaciones se realicen por personas no obligadas al pago del IVA, estas no podrán acreditar el IVA, que cause por motivo de las importaciones de bienes.

El IVA en Importaciones de Servicios. Cuando las personas utilicen en territorio nacional servicios que conforme a la Ley del IVA están gra

vados, otorgados por personas no residentes en el país, están obligados al pago del gravamen.

El IVA en Arrendamiento de Bienes. Los bienes tangibles que se encuentren en el extranjero para su uso o goce temporal en el territorio nacional constituye una importación, por lo que tiene la obligación de pagar el el gravamen.

También se causará el impuesto, si se importan bienes intangibles para uso o goce temporal en el territorio nacional.

El IVA en las Exportaciones de Bienes Tangibles. Definitivas. Se refiere al envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. Todas aquellas que se efectúen, no tienen la obligación de pagar el IVA y además se tendrá derecho a la devolución o acreditamiento. El IVA que esté pendiente de acreditarse, no puede estar compensado con otros impuestos federales o estatales que pudiera tener a su cargo el contribuyente.

Temporal. Se refiere a la salida de mercancía nacional o nacionalizada que va a permanecer en el extranjero por un tiempo determinado. En este caso no se puede solicitar la devolución mensual de las cantidades que por concepto del IVA tuviera a favor el exportador. Pero sí se convierten en un momento dado en definitivas, los exportadores tendrán derecho a solicitar la devolución del IVA que les trasladen o el que paguen por importaciones.

Especiales. Es el retorno al exterior de mercancías extranjeras que, habiéndose importado, han reunido todos los requisitos para su importación definitiva.

El IVA en Exportaciones de Bienes Intangibles. Se presenta cuan-

do residentes en el país enajenan bienes intangibles, a residentes en el extranjero, o cuando se otorga el uso o goce de estos bienes en el extranjero o residentes en el territorio nacional.

La Determinación del Valor. Cuando se enajenan bienes intangibles (marcas comerciales o patentes), o se otorgan uso o goce a personas residentes en el extranjero se tomará como valor de exportación el de la contraprestación pactada, o ausencia de éste, el valor que tengan dichos bienes en el mercado. El acreditamiento o devolución de saldos mensuales pendientes de acreditarse por la exportación de bienes intangibles o por conceder uso o goce en el extranjero, procederá hasta que sea exigible la contraprestación pactada.

El IVA en Exportación de Servicios. El aprovechamiento de servicios prestados en el extranjero por personas residentes en el país, por concepto de asistencia técnica, maquila en los términos del Código Aduanero, --Transportación internacional de bienes prestados por residentes en el país, la transportación aérea de personas prestadas por residentes en el país.

El IVA en las Exportaciones del Sector Público. Cuando enajenen bienes, presten servicios o concedan el uso o goce temporal de bienes o servicios, a personas en el extranjero, no pueden solicitar el acreditamiento o devolución del impuesto.

El IVA en la Transportación Internacional de Bienes. No causará el impuesto, puesto que se considera que existe exportación de servicios, en la transportación internacional de bienes, ya sea esta marítima, terrestre o aérea, siempre y cuando sean prestados por residentes en el país.

Como hemos visto el trato que da éste impuesto a las exportaciones es con el objeto de apoyar a los exportadores de bienes y servicios para que puedan competir en condiciones más favorables en el extranjero.

I.- Operaciones de Intercambio Compensado.

A raíz de la crisis de 1929, las relaciones entre los países se había deteriorado; las transacciones comerciales habían sufrido una grave disminución, significando un serio obstáculo para el desarrollo.

De las circunstancias desfavorables a que se hizo frente, inicia da la depresión, fueron las siguientes:

- La pérdida de confianza entre los deudores extranjeros;
- Las continuas e inesperadas fluctuaciones de cambio;
- La pérdida de liquidez en los medios nacionales e internaciona

les, de la mayor parte de los países del mundo.

Lo que en circunstancias tan desfavorables y críticas se hacía urgente idear un método por el cual las transacciones comerciales fueran posibles, sin que para ello fuera necesario el intercambio o traslado de medios de pagos internacionales.

Como medios más apropiados para contrarrestar las condiciones desfavorables de la crisis, se utilizó el intercambio directo de mercancías u operaciones de compensación y el llamado operación de Clearing Internacional.

El Clearing International es un sistema mediante el cual dos o más países compensan sus adeudos con el objeto de eliminar o reducir entre

ellos toda transferencia de efectivo. (11) El Clearing tuvo su auge durante (11) Obregón Sánchez, Manuel. Algunos Instrumentos Auxiliares de la Política de Comercio Exterior Mexicano. Tesis para obtener licenciatura en Economía. México, D. F.- Escuela Nac. de Economía, UNAM. 1966. Pág. 46.

los primeros años siguientes de la crisis de 1929.

En el Sistema de Compensación, un país intercambia mercancías -- con otro, sin que para ello sea necesario el traspaso de divisas entre los - países, sólo en los casos que por razones de ajuste es necesario hacer una - liquidación. El dinero sólo juega un papel pasivo en este caso, ya que inter - viene únicamente como unidad de cuenta para poder establecer las relaciones de valor entre las mercancías que van a ser intercambiadas, sin llegar en ni ningún momento a tener un papel fundamental. (12)

El sistema tiene semejanza con el Clearing sobre todo en los fi - nes que persiguen; hacer posible el comercio en los momentos difíciles, lo - grandando eliminar o reducir al mínimo todo traslado de divisas entre los paí - ses.

Al igual que en las operaciones de Clearing, la Compensación pue - de ser bilateral ó multilateral, pero la forma más utilizada ha sido la bila - teral.

De las diferencias más importantes estriban en que, en el Clea - ring el dinero tiene un papel de primera importancia, además de que no sólo se puede intercambiar mercancías sino también servicios y capitales, el uso más frecuente ha sido el intercambio de mercancías, y en la Compensación sólo interviene el dinero como unidad de cuenta y únicamente se puede intercam -- biar mercancías.

Con relación a México, el intercambio compensado consiste en el compromiso de exportar mercancías por un valor equivalente al de las importa - ciones efectuadas; por ello se elaboran lista ad hoc y el mecanismo se resue - ve mediante un convenio que firma el importador con el Banco Nacional de Co -

(12) Obregón Sanchez, Manuel, op. cit., pág 46.

mercio Exterior, S. A.

Las importaciones del sector privado que estan sujetas al sistema compensado pagan una cuota que varía del 1.5 por ciento para la mayoría de los productos sujetos y para productos suntuarios al 17 por ciento, de acuerdo a la relación de mercancías bajo este tratamiento, publicada en el D. Of. del 17 de agosto de 1978.

Todas las importaciones de las entidades de la Administración Pública Federal sea centralizada o paraestatal, estan sujetas al intercambio compensado y pagan una cuota fija del 1 por ciento (D. Of. del 23 de junio de 1978). Estas cuotas forman parte del presupuesto del Instituto Mexicano del Comercio Exterior, quien se encarga de cobrarlas a través de la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hda. y C.P.

J.- Operaciones de Comercio Exterior del Sector Público.

La consolidación y coordinación de las importaciones y de las exportaciones del sector publico constituye un incremento de gran importancia para el Estado. Instrumento de negociación y cooperación comercial, que funciona para promover las exportaciones y la distribución racional de las divisas del país.

Las importaciones del Sector público representan más del 30 por ciento del total. Lo que revela utilizar las importaciones de este sector como instrumento de negociación comercial, pues estas se encuentran concentradas en pocas ramas, tales como la siderúrgica, ferrocarriles, energía eléctrica, papel y alimentos.

Por otra parte, las exportaciones de los productos estrategicos como el petróleo, azufre., plomo y otros minerales y de los que tienen gran

demanda como el café y el cacao representan un valioso instrumento de negociación.

Las adquisiciones del sector público durante 1980 ascendieron a 350 mil millones de pesos, el treinta por ciento de los cuales correspondió a importaciones, principalmente a bienes de capital y el resto a compras de productos fabricados en el país. (13)

K.- Procedimientos Aduaneros.

1.- Valoración Aduanera.

La Ley de Valoración Aduanera, entró en vigor el 10. de noviembre de 1979, Se creó como un sistema impositivo basandose en la aplicación del impuesto general de importación sobre el valor normal de las mercancías (AD VALOREM), tratando de que este sea el valor real de las mercancías.

Esta Ley hace referencia a los principios fundamentales de la valoración de mercancías de Bruselas, los cuales en la actualidad tienen vigencia en la mayor parte de los países, y de conformidad con ella, el valor aduanero que le deberá corresponder a una mercancía se fijará el día en que ésta arribe a territorio nacional, como resultado de una operación de compra-venta internacional realizada entre un vendedor y un comprador, independientemente uno del otro (sin vinculación comercial, financiera, ni de asociación comercial de ningún tipo).

Sin embargo se permite un ajuste en el precio pactado aun en los casos en que el contrato realizado no sea de compra-venta o que el importador

(13) Secretaría de Comercio. "Enlace".- Año IV, No. 1, enero 1981. México, D. F.- Pág. 13.

tenga una vinculación con su proveedor.

La finalidad principal de la Ley es aplicar los impuestos de manera equitativa y proporcional a mercancías de la misma naturaleza, aunque de distinta calidad.

En virtud de la dificultad que presentaba para establecer el valor de una mercancía fue necesario establecer un valor base sobre el cual recaiga la tasa impositiva, al cual se le conoce como valor normal, y éste es aquel que se origina por una operación de compra-venta, efectuada en un mercado de libre competencia entre un comprador y un vendedor totalmente independientes uno del otro, en la fecha de llegada la mercancía al territorio na-cional.

Para determinar el valor normal se podrá hacer en base a los siguientes precios sucesivos de exclusión:

- Precio de factura pagado o por pagar, que es el que consta en la factura o contrato que se estipuló;

- Precio usual de competencia, que es el que se utiliza en operaciones de compra-venta sobre productos idénticos o similares en condiciones de libre competencia;

- Precio efectivo o de venta en territorio nacional. que es el que se obtiene en la venta de primera mano en territorio nacional de un producto que se importe;

- Precio que corresponda a la suma de alquileres, que consiste en el que se establece basándose en los alquileres establecidos en convenios de uso y goce de bienes durante un tiempo normal de utilización de la mercancía importada, pudiendo deducir elementos ajenos a su valoración normal, tales como intereses legales y asistencia técnica en ese periodo.

Para poder establecer el valor normal de las mercancías se tendrá -- que depender de diversos factores, que en un momento dado pueden afectar en forma directa al valor real de las mercancías, como son:

Precio. Del cual ya hablamos y que la base principal para la aplicación del impuesto correspondiente será el valor que se especifique en la factura, que debe corresponder a la vaía de mercancías idénticas que el pronee dor (es) de ese país comercialíce o el de mercancías similares provenientes de otros países;

Tiempo. Existen diferentes fluctuaciones con relación al precio de - venta de los productos, es por eso que se establece y se considera un plazo de tres meses a partir de la adquisición del producto para fijar la base gra vable no tomando en cuenta dichas variaciones, considerando la fecha de fac tura de venta al del contrato, pero en caso de que un embarque sea frac ciona do para su entrega, pero que esté amparado por una sola factura se en contra rá con un plazo de seis meses, sin que afecte las fluctuaciones del precio, previo aviso;

Lugar. Se tomará en cuenta la aduana por la cual se introduce la mer cancia con carácter de importación;

Cantidad. Es el monto de la mercancía que a través del contrato de - compra-venta, se adquiere en una operación de comercio exterior, debiendo es tar amparada a través de una sola factura no importando de que sea embarcada parcialmente.

Ahora los gastos que pueden incluirse al valor normal están, entre - otros, los gastos por envío de mercancías desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, sí el transporte que se utiliza es propiedad del importa - dor; pagos en el extranjero por concepto de documentos que son necesarios pa

ra la importación de mercancías al territorio nacional, como serían certificado de origen, de calidad, etc.; impuestos y derechos pagados en el extranjero siempre y cuando haya sido reembolsado al producto y/o al vendedor; el valor de los empaques y envases si estos forman parte de las mercancías; etc.

No se incluirán en el valor normal de las mercancías y deberán ser deducibles del precio usual de competencia los siguientes conceptos: costo de transporte del lugar de exportación al de introducción al territorio mexicano; costo de transporte al lugar de introducción a cualquier punto del territorio nacional, aun cuando el despacho aduanal se realice en el lugar de destino; las primas de seguro pagadas por los trayectos antes señalados; los impuestos que causen para la importación de mercancías, recargos multas y derechos; gastos de instalación, montaje y asistencia técnica, gastos bancarios de funcionamiento e intereses; los porcentajes de deducciones sobre fletes y seguros que en disposiciones de carácter general fije la Secretaría de Hda. y C. P. y todos los gastos realizados en territorio nacional que no estén relacionados con la venta y entrega de mercancía.

Podrán ser admitidos los descuentos y reducciones sobre el precio usual de competencia, que se declare en forma expresa, se de carácter general, no imponga restricciones a la actividad del comprador ni altere el concepto de valor normal, en lo siguiente: por cantidades compradas y que no beneficien compras anteriores; por pagos de contado o pronto pago; por daños o defectos de las mercancías y que no beneficien a compras anteriores; por nivel comercial comprobado, según que el importador actúe como fabricante o como comerciante, mayorista o minorista y por otros conceptos semejantes que se declaren en forma expresa, se otorguen con carácter general, no impongan restricciones a la actividad del comprador ni altere el concepto de valor

normal.

Sin embargo no se admiten los descuentos o deducciones sobre el precio usual de competencia por las muestras, pagos anticipados, retraso en el plazo de entrega y para compensar diferencias de entregas anteriores.

2.- Precios Oficiales.

El precio oficial es la base gravable sobre la que se fija la tasa - AD VALOREM del impuesto general de importación.

La Ley de Valoración Aduanera elimina a los precios oficiales por -- una parte para importaciones, pero en los casos en que exista o se presuma - competencia desleal, es cuando funcionan estos y la Secretaría de Comercio es la competente para analizar a los precios oficiales.

3.- Trámites Consulares.

Con relación a los derechos y factura consular, se establece el co - bro de los derechos por la prestación de servicios consulares, con una cuota fija independientemente del valor de la factura. Puede obtenerse en cual --- quier consulado la visa consular y no únicamente en el lugar de origen.

En visación de factura, los artículos 200 y 203 del Código Aduanero establecen que, la visa consular es obligatoria en las facturas comerciales para los embarques que con destino a México se envían por vía marítima o te - rrestre cuando el valor de las mercancías sea superior a los mil pesos, y -- cuando sea por vía aérea o postal, la factura respectiva, no necesitará del vi - sado consular sea cual fuese el valor de la mercancía.

La finalidad que se persigue con este requisito es de verificar la - autenticidad de los datos que se proporcionen en los documentos, o sea el va - lor de los embarques y consecuentemente el valor de las mercancías ya que, -

sirve de base para determinar el importe de los impuestos respectivos.

L.- Promoción a las Exportaciones.

1.- Ferias y Exposiciones Internacionales.

En las actuales condiciones de desarrollo económico alcanzado por el país, sobre todo con lo que respecta al sector industrial, se hace necesario y saludable llevar a cabo campañas constantes de intensa promoción de productos de la industria mexicana a nivel internacional, tendientes a hacer concurrir cada vez en mayor proporción a los productos en el ámbito de los mercados mundiales. Es por eso que resulta evidente la trascendencia que sobre este respecto revisten las Ferias Y Exposiciones Internacionales.

Así tenemos que las Ferias Internacionales son eventos de carácter - mundial para la promoción económica, la cultural y la turística, ya que, estas constituyen un verdadero supermercado en que el visitante puede darse -- cuenta de los bienes de consumo, de producción, de inversión, etc., que existen internacionalmente, y cuyo objetivo principal es reunir en un mismo lo - cal a los vendedores y a los compradores de varios países y facilitar entre ellos las transacciones.

Existen también las llamadas Ferias Mundiales cuyo objetivo primor - dial es presentar el adelanto técnico, social y cultural de los países que - participan y no es de carácter económico. (14)

Otro tipo de eventos son las Exposiciones, en la cual participan unicamente el país invitado para exponer su desarrollo industrial, cultural, social, etc., y se procura presentar aquellos bienes que pueden llegar a ser objeto de transacciones comerciales, su característica estriba, en que (14) Obregón Sánchez, Manuel, op. cit., Pág. 137-138.

sólo participa un país, el cual es invitado por el país que lo recibe.

Las Ferias Internacionales para México constituyen un instrumento importante para el fomento de las exportaciones y un medio idóneo para dar a conocer por medio de muestras, la capacidad productiva del país.

México, anualmente asiste a unas 10 o 15 Ferias Internacionales, las cuales son estudiadas con un año de anticipación y con base a determinados criterios de selección, sin embargo el país no asite a todas las Ferias que le es invitado ya que, no todas resultan de interes directo y no cuenta con los suficientes recursos para asistir a todas. Los factores que influyen en la selección son económicos, geográficos y de tiempo.

Desde el punto de vista económico se toma en cuenta las condiciones de comercio y de mercado tanto del país donde se va efectuar la feria como † de las otras naciones que pueden asistir a la misma, con el objeto de conocer con exactitud cuales son los productos que pueden presentar en condiciones competitivas, también se toma en cuenta las condiciones del comercio mundial, los convenios comerciales entre areas y países celebrados.

Desde el punto de vista geográfico, se toma en cuenta la distancia; lo que implica gasto de transporte, equipo y personal hasta el lugar del --- evento.

Desde el punto de vista tiempo a veces no es posible asistir simultaneamente a dos o más ferias, por lo que es necesario analizar posibilidades y seleccionar países.

En cuanto al financiamiento del transporte, montaje y desmontaje de mercancías, el gobierno aptó en un principio a sufragar todos los gastos. En la actualidad el financiamiento lo proporciona conjuntamente la Secretaría - de Comercio con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. y los industria ---

les.

2.- Consejeros Comerciales.

Actualmente todos los países del mundo tienen establecido Consejo --
rías Comerciales en el exterior. Algunas desempeñan funciones de verdaderas --
agencias promocionales, otras solo tienen una existencia meramente formal, co
mo es el caso de los países centroamericanos, que carecen de programas debi
damente estructurados y de funciones específicas para estos consejeros, así
como no existe en esos países los organismos adecuados que señalen la políti
ca a seguir y regulen sus actividades.

En México el manejo y operación de las Consejerías Comerciales datan
desde 1959, aun cuando en París y Milán ya existían.

Por lo general los consejeros están adscritos a las Embajadas de Mé
xico.

El objetivo que se persigue con estas Consejerías son los fijados --
por el gobierno; incrementar las exportaciones, diversificar productos y mer
cados, seleccionar importaciones y exportar cada vez mayor número de bienes
manufacturados.

Los Consejeros Comerciales representan la extensión de la promoción,
cuya labor fundamental es elaborar y actualizar estudios de productos, merca
dos, detectar las oportunidades de mercado exportable de México, advertir --
los obstáculos a la venta de productos mexicanos, informar sobre la tenden
cia del mercado, de sistemas de comercialización utilizados por países compe
tidores, resolver las consultas de parte de las empresas o personas en gene
ral interesadas en algún aspecto económico del país sede, y coadyuvar en la
elaboración de estrategias de penetración a los mercados.

Todas las Consejerías tienen la obligación de colaborar con la Secretaría de Comercio y con algunos organismos de la iniciativa privada, en la organización de ferias y exposiciones que celebren en el país de adscripción así como promover el intercambio de visitas de hombres de negocios y la formación de Camaras de Comercio Binacional.

VI.- INSTITUCIONES ENCARGADAS DE ELABORAR, APLICAR Y APOYAR LA POLITICA COMERCIAL DEL PAIS.

A.- La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, establece la facultad a las siguientes Dependencias de gobierno para elaborar, aplicar y apoyar la política comercial del país.

En primer término tenemos a la Secretaría de Comercio,,a quien le corresponde el diseño de la política comercial del país, tanto interna como externa, vigilando la actividad de ésta última bajo las siguientes áreas de actividad que son: la arancelaria, la de controles al comercio exterior, la de negociaciones comerciales internacionales y la de cooperación económica internacional, así como fomentar el comercio exterior, organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter mundial.

Por lo tanto está dentro de ésta la Subsecretaría de Comercio Exterior y a la que le compete estudiar los proyectos y determinar, conjuntamente con la Secretaría de Hda. y C. P., los aranceles y fijar los precios oficiales, así como las restricciones para los productos de exportación e importación; establecer los controles al comercio exterior; determinar los estímulos fiscales a la exportación; intervenir en las reuniones de la Comi -

sión Técnica para los procesos de integración dentro de la ALADI.

De las Direcciones que tienen mayor vinculación con el comercio exterior , en esta Secretaría, están las siguientes:

Dirección General de Aranceles. En ésta su función consiste en - proponer modificaciones a la nomenclatura arancelaria: aumentos, disminuciones y supresiones a cuotas de la tarifa de impuestos de importación y de exportación, así como la creación de nuevas fracciones arancelarias; proponer los precios oficiales; autorizar las importaciones y las exportaciones con garantía del interés fiscal cuando se hubieren propuesto modificaciones a los impuestos respectivos; atender en su competencia, los asuntos correspondientes a la industria de la maquila; participar en la ejecución del Decreto que declara de utilidad nacional a las pequeñas y medianas industrias de la Franja Fronteriza Norte y de las Zonas Libres del País; aplicar las disposiciones sobre artículos de consumo fronterizo, centros comerciales ubicados en las Franjas Fronterizas y en las Zonas Libres, así como en el establecimiento y modificación a los estímulos a las ventas de productos nacionales a dichas zonas; proponer medidas para el establecimiento y operación de zonas libres, escuchando la opinión de la Secretaría de Hda. y C. P.

Dirección Gral de Negociaciones Comerciales Internacionales. Esta propone planes y programas de negociaciones comerciales internacionales para fomentar el comercio exterior; propone y coordina las medidas de defensa de los derechos e intereses del país en materia de comercio exterior; programar y ejecutar, así como coordinar conforme a las directrices que se le señalen, las negociaciones comerciales del país en los campos del comercio internacional, en especial las negociaciones del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio del Comité de Protocolo de Negociaciones Comercia -

les entre Países en Desarrollo, de la ALADI, del Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles y las relativas a convenios que tengan por objeto reglamentar el comercio exterior de materias primas y productos específicos.

Dirección Gral de Estímulos al Comercio Exterior. Esta estudia, evalúa, proyecta y resuelve las solicitudes de estímulos fiscales para el fomento de exportaciones de productos, servicios y tecnología para promover la venta de productos nacionales; proyecta y propone los estímulos a las empresas de comercio exterior y a otros sistemas y operaciones de comercialización internacional; interviene en el estudio y proposición de los subsidios a las importaciones; requerir información sobre los cumplimientos a los programas de exportación; expide los certificados de origen forma "A" y ALALC hoy ALADI, para mercancías de exportación que gocen una reducción arancelaria en el país de destino; participar en la organización de exposiciones, ferias y congresos relacionados con las actividades de comercio exterior.

Dirección Gral. de Delegaciones Federales. A éstas se delegan a sus Delegados Federales y a los demás funcionarios foráneos las funciones que competan a la Secretaría en materia de comercio exterior, para que dentro de sus respectivas jurisdicciones y conforme a la autorización expresa de los Directores Gales. respectivos, decidan sobre asuntos relativos a importaciones y a exportaciones.

Dirección Gral. de Controles al Comercio Exterior. Se encarga de estudiar y proponer controles al comercio exterior y analizar y evaluar los que estan vigentes; así como analiza, tramita y despacha las solicitudes en las diferentes modalidades de permiso de exportación e importación definitiva o temporal incluyendo aquellas que correspondan a los programas de fabrica

ción; proponer las cuotas máximas de exportación e importación, así como dar opinión de aquellos productos que sean de interés nacional.

Dirección Gral. de Normas Comerciales. Realiza el contraste de metales nobles y autoriza a particulares, en los términos de las disposiciones aplicables, para que efectúen el contraste bajo su responsabilidad; promueve y difunde la normalización comercial, así como aplica en los comités nacionales e internacionales de normalización y entre otras, tramita y resuelve las solicitudes para la venta y uso de aparatos, máquinas y dispositivos eléctricos de procedencia extranjera.

Con relación a las demás Secretarías, su función es complementaria a la actividad comercial del país, como lo veremos en los siguientes puntos.

B.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

A ésta se le confiere formular la política fiscal federal y del Departamento del Distrito Federal; determinar los criterios y montos de los estímulos fiscales; cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales y del Departamento del Distrito Federal y; la administración aduanal y de inspección fiscal.

De las Direcciones que tienen mayor vinculación con el comercio exterior están la de Aduanas, la de Promoción Fiscal y la de Asuntos Hacendarios Internacionales.

En la primera de ellas, tiene dentro de sus facultades más importantes las siguientes:

__ Determinar la existencia de los créditos fiscales o la base para su liquidación, fija en cantidad líquida y recauda los impuestos, dere --

chos y aprovechamientos en materia de importación, exportación y otras operaciones aduaneras en los términos de las leyes respectivas, observando por lo que hace a la recaudación, los sistemas, procedimientos e instrucciones que establezca la Tesorería de la Federación;

- Participa para los estudios y proyectos para el establecimiento de los aranceles, la fijación de los precios oficiales y los criterios generales en materia de los estímulos fiscales al comercio exterior;

- Aplica el Código Aduanero en las tarifas de importación y exportación y las demás disposiciones aduaneras; autoriza y supervisa las operaciones aduaneras y aplica los subsidios, franquicias, exenciones y estímulos fiscales que se otorguen a las leyes respectivas;

- Ordena y practica visitas de inspección, verificación y reconocimiento para comprobar el cumplimiento de las disposiciones legales en materia de su competencia y efectúa los secuestros administrativos de mercancías que procedan, así como practicar los servicios de vigilancia y de inspección

De la segunda de estas Direcciones, las facultades más relevantes son las siguientes:

- Lleva a cabo la política hacendaria de estímulos fiscales y resuelve las consultas de los particulares en esta materia;

- Participa, en los términos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, con otras autoridades competentes, en el estudio y formulación de los proyectos de los aranceles, precios oficiales y estímulos a la exportación;

- Resuelve en los casos concretos, sobre el otorgamiento de los estímulos fiscales, salvo que por ley le corresponda a otra Secretaría;

- Participa en estudios y proposiciones conjuntamente con la Di-

rección Gral. de Aduanas, para las reglas relativas a las operaciones fronte_u rizas de importación y exportación, así como de los estímulos fiscales para ; el fomento de las industria maquiladora y para el desarrollo de las zonas -- fronterizas y de las zonas libres del país;

- Evaluar los resultados de los estímulos fiscales y analizar su impacto con los ingresos de la Federación.

Y de la tercera de estas Direcciones, las facultades relevantes - son las siguientes:

- Participar en el diseño de políticas en materia de comercio ex_u terior;

- Examinar la política de desarrollo económico o de las zonas -- fronterizas, estudiando en particular el establecimiento y la operación de industrias en esas áreas;

- Formular para aprobación superior y en su caso, llevar a cabo la política hacendaria en materia de inversiones extranjeras, en coordina_u ción con las unidades administrativas competentes de la Secretaría;

- Participar en las labores de la Comisión Nacional de Inversio_u nes Extranjeras;

- Proponer los lineamientos de política hacendaria en materia de inversione_u s extranjeras en el exterior, de transmisión de tecnología y servi_u cios técnicos a otros países;

- Representar a la dependencia en foros y organismos económicos internacionales y en otros sistemas de cooperación económica internacional.

C.- Secretaría de Relaciones Exteriores.

A esta dependencia le corresponde el manejo de las relaciones internaciona -

les y, por lo tanto, intervenir en la celebración de Tratados, Acuerdos y -- Convenios de toda clase en los que México sea parte.

Dellas Direcciones que tienen mayor vinculación con ésta materia y de sus funciones más importantes están las siguientes:

Dirección Gral. de Asuntos Económicos Multilaterales. Esta se de dica a recabar información económica de las misiones diplomáticas y analiza a efecto de desahogar las consultas que se le formulen a la Secretaría en es ta materia; colabora con el sector público, tanto centralizado como descen - tralizado, que se ocupe de las cuestiones económicas internacionales; prepara las participaciones de México e interviene en las reuniones y eventos in - ternacionales de carácter económico y comercial.

Dirección Gral. de Asuntos Técnicos. Esta se dedica a recabar, - estudiar y analizar información sobre las actividades de los países y de las decisiones adoptadas en los diferentes foros internacionales en materia de - energéticos y promueve dentro de su competencia el comercio de aquellos pro - ductos que se consideren necesarios.

D.- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Se le confiere a esta Secretaría intervenir en la producción industrial cuan - do afecte a la economía general del país; proteger y fomentar la industria nacional; impulsar el desarrollo de los energéticos y de la industria na - viera y de la industria básica o estratégica; intervenir en materia de pro - piedad industrial y regular la inversión extranjera y la transferencia de -- tecnología y; organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de ca - rácter industrial.

De las Direcciones que tienen vinculación con la materia de comer

cio exterior y de las facultades más relevantes, están las siguientes:

Dirección Gral. de Normas. La cual se dedica al apoyo técnico, - con base en procedimientos de normalización, control y certificación de calidad a otras dependencias, ya sea de la misma Secretaría o del sector público que se le requiera; fomentar y aplicar sistemas industriales de envases y embalaje normalizados, que complementen los procesos de normalización industrial; formula y establece los casos e implanta los servicios obligatorios de control y certificación de la calidad de los productos industriales que lo requieran; emite opiniones de carácter técnico relacionadas con la calidad de productos industriales, para efectos de decisiones sobre programas de fabricación y en general instrumentos de fomento industrial.

Dirección Gral. de la Industria Mediana y Pequeña. Se encarga de Promover y fomentar el establecimiento de industrias medianas y pequeñas de todas las ramas y características que convengan al país; promueve la industrialización de los productos agropecuarios y el aprovechamiento de los subproductos y coadyuva en la gestión de los financiamientos; asesora a la iniciativa privada para la ampliación o instalación de nuevas empresas industriales, de la mediana y pequeña industria; impulsa y organiza la producción económica del artesanado, de las artes populares y de la industria familiar.

Dirección Gral. de Inversiones y Marcas. Lleva a cabo el despacho de solicitudes para obtener el registro y derechos de explotación de patentes de invención, de mejoras, así como para el registro de las transmisiones de derechos correspondientes; practica los exámenes administrativos, que en derecho procedan; despacha las solicitudes de expedición de registro o de publicaciones, según sea el caso, de marcas, nombres o avisos comerciales, dibujos y modelos industriales y el derecho a usarlos en exclusiva.

Dirección Gral. de Coinversiones y Asuntos Internacionales. Atiende aquellas actividades relacionadas con eventos y actos de carácter internacional, en los que participe la Secretaría; analiza los convenios de carácter internacional que se relacionen con las funciones y competencia de la Secretaría; formula los estudios que se estimen necesarios para evaluar las posibilidades de comercio exterior de productos industriales, coordinándose con las demás dependencias y auxilia a las demás entidades paraestatales en la adquisición de bienes del exterior.

Dirección Gral. de Industrias. Cuantifica la exportación de productos textiles hacia los E. U. A.; analiza las solicitudes de permisos de importación de empresas o productos sujetos a programas de fabricación o permisos petroquímicos; estudia sobre el establecimiento o supresión de controles a la importación o exportación y sobre la determinación de aranceles en los términos de la Ley.

Dirección Gral. de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología. Efectúa las inscripciones, modificaciones y cancelaciones a las que se refiere la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera, su reglamento y demás disposiciones al respecto; emite las autorizaciones que correspondan, con apego a las resoluciones dictadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, así como atiende los recursos que se interpongan.

F.- Secretaría de Programación y Presupuesto.

Se encuentra facultada para elaborar los planes nacionales, sectoriales y regionales del desarrollo económico y social; proyecta y calcula los egresos e ingresos de la Administración Pública paraestatal; planea, autoriza, vigila

y evalúa los programas de inversión pública; dicta las medidas administrativas sobre responsabilidades que afecten la hacienda pública; controla y regula la financiera y administrativamente los organismos descentralizados, instituciones y otros organismos paraestatales.

F.- Secretaría de Gobernación.

Esta se le faculta para controlar la exportación de libros y documentos originales, relacionados con la historia de México y los libros que por su rareza no sea fácilmente sustituibles; controla la importación y exportación de películas cinematográficas, así como entre otras actividades, facilita la entrada del personal extranjero que en áreas administrativas o técnicas, hagan eficiente la exportación.

G.- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos,

De las atribuciones más relevantes en ésta materia, están las siguientes: -- elabora estudios sobre la problemática de la comercialización de los productos agropecuarios en el exterior; lleva a cabo la preparación de los estudios agrícolas que se presentan an la ALADI, la Comunidad Económica Europea y el Mercado Común Centroamericano y el Organismo Internacional Regional de Servicio Agropecuario; opina en lo que respecta a incentivos y restricciones en las importaciones y en las exportaciones de productos agrícolas y; otorga autorizaciones para la importación y exportación de productos agropecuarios y ganado.

H.- Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Las atribuciones sobre esta materia y de mayor importancia son las de vi-

gilar, controlar y conceder permisos a las líneas aéreas de carga; organizar y administrar los servicios aéreos; administrar los ferrocarriles nacionales y vigilar las normas técnicas de operación, así como de las tarifas de fletes y; la de autorizar y controlar los servicios de autotransporte terrestre.

I.- Secretaría de la Defensa Nacional.

La facultad que tiene en materia de comercio exterior y de mayor importancia es la de, negar u otorgar los permisos de exportación e importación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, agresivos químicos, artificios y material de guerra.

J.- Secretaría de Educación Pública.

Lleva la organización, administración y protección de Museos Históricos, Monumentos Arqueológicos y Artísticos, Ruinas Prehistóricas y Coloniales y; controla y otorga la autorización a la exportación de cuadros y pinturas consideradas como obras de arte realizadas totalmente a mano.

K.- Secretaría de Salubridad y Asistencia.

Le corresponde intervenir en el control a la importación y exportación y circulación de comestibles y bebidas; controlar la importación y exportación de productos biológicos, excepto para uso veterinario y; controlar la importación, exportación y distribución de drogas y productos medicinales, excepto para el uso veterinario.

L.- Secretaría de Pesca.

Esta formula la política pesquera del país; elabora proyectos de fomento pes

quero; interviene en la coordinación de los asuntos pesqueros internacionales y; otorga permisos, contratos o concesiones sobre exportación y aprovechamiento de la flora y fauna acuática.

Por otro lado, contribuyen a tal efecto las siguientes Instituciones:

LL.- Instituto Mexicano del Comercio Exterior. IMCE

Es un organismo descentralizado, creado por ley (31 de diciembre de 1970), con el objeto fundamental de promover y coordinar esfuerzos del sector público y privado, tendiente a estimular al comercio exterior del país y fungir como asesor del Gobierno y de los particulares en esta materia.

Las funciones más importantes del Instituto son: organizar y promover ferias, exposiciones y misiones comerciales; impulsar la oferta nacional de exportación; proporcionar apoyo al exportador; contribuir a la racionalización de las compras del país del exterior y; estudiar los mercados por países y por productos.

También se ocupa de promover la mejor organización de productos y exportadores para incrementar las relaciones comerciales con otros países, califica y cuantifica la demanda extranjera para productos nacionales y brinda servicios de información y difusión comercial.

Asesora y ofrece ayuda a los interesados en los trámites relacionados con el comercio exterior ante las distintas entidades oficiales y opina para la mejor utilización de los estímulos fiscales, financieros y administrativos para la exportación.

Con la coordinación del IMCE, se orienta a fomentar la comunicación continua y estrecha entre el sector oficial y el privado, a fin de ana-

lizar las tendencias del comercio exterior del país, con el objeto de proponer medidas y programas de acción para lograr de la exportación y de la importación, un congruente proceso de desarrollo nacional.

M.- Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. BANCOMEXT

Desde su fundación (1937), el BANCOMEXT ha tenido como objetivos principales la organización, fomento y desarrollo del comercio exterior de México, actuando preferentemente en el área de financiamientos y servicios bancarios relacionados con el comercio internacional, constituyéndose como el único banco especializado en el país.

En materia de exportaciones, el apoyo financiero del BANCOMEXT se destina a la producción exportable, aportando capital de trabajo para la adquisición de materias primas, pago de mano de obras, etc.; al mantenimiento de existencias y, mediante créditos para ventas a plazo en el extranjero de bienes y servicios.

Los apoyos a la sustitución de importaciones, se conceden para la producción y comercialización de bienes que no se producen en el país o cuya oferta no es suficiente para satisfacer las necesidades internas.

Esta Institución tiene otorgadas diversas líneas de crédito a bancos de los países de los importadores, con el propósito de facilitar los trámites y recursos financieros, para incrementar las adquisiciones de productos mexicanos.

En servicios bancarios, proporciona tanto a nivel nacional como a nivel internacional, entre otras, cartas de créditos, ordenes de pago, cobranzas, cuentas de cheques, depósitos a plazo fijo, compra-venta de giros, cheques de viajeros, compra de CREDIT, manejo de fideicomisos y mandatos de -

inversión. Y complementa con los servicios de asesoría en comercio internacional, investigación de mercados, comercialización y publicación de artículos especializados en comercio exterior.

De las operaciones del BANCOMEXT durante 1980, se observó un alto crecimiento en los créditos que se otorgaron ya que, representan un 59.6% más que los del año inmediato anterior, o sea, 41906.6 millones de pesos fueron el total de los créditos otorgados durante el año de 1980. Esta expansión derivó del mayor apoyo financiero brindado a la producción: preexportación, sustitución de importaciones y mercancías para el consumo interno, significando el monto a 14252.9 millones de pesos, 6019.4 millones más que en 1979 (73%). Y al financiamiento a otras actividades: comercio local, financiamiento al sector público y privado, a la banca oficial, co-inversión y préstamo a mediano plazo e hipotecarios al personal de la institución, se obtuvo un incremento del 104.5% más en 1979, o sea, de 5147.2 millones de pesos otorgados el año pasado, se elevó a 10526.7 millones de pesos en 1980.

Al comercio exterior se destinó únicamente 17127.0 millones de pesos, representando un incremento del 33.1% con relación al año de 1979. (15)

N.- Banco de México, S. A.

Fundado en 1925 por Decreto Presidencial. Además de ser el banco central, tiene atribuciones relacionadas con el comercio exterior como son: regular la emisión y circulación de la moneda y los tipos de cambio en moneda extranjera; fomenta y maneja las reservas que se requieren para el desarrollo del país; actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones - (15) Informe Anual 1980. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.- México, D. F.

de créditos externos o internos y en la emisión y obtención de empréstitos públicos; participa en representación del gobierno y con la garantía de éste como en el Fondo Monetario Internacional, en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y en algunas Negociaciones Comerciales Multilaterales y; controla la exportación de metales preciosos.

El Banco de México, S. A. para complementar sus atribuciones relacionadas con el comercio exterior, cuenta con los siguientes fideicomisos:

1.- F O M E X.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, mejor conocido como FOMEX, es un fideicomiso constituido en 1962 por el Gobierno Federal en el Banco de México, S. A. con el objeto de propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productos, y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y servicios en las franjas fronterizas.

Los financiamientos que otorga el Fondo son a través de las instituciones con quienes celebra contratos de apertura de línea de créditos para redescuento de los créditos que éstas a su vez otorgan a los acreditados.

Asimismo se otorgan las garantías a través de contratos que celebran directamente con los solicitantes.

El apoyo a la exportación que otorga es por medio de los siguientes programas:

- Financiamiento a la Pre-exportación. Que tiende a otorgar cré-

ditos a estudios encaminados directamente a mejorar servicios o productos - que se exportan o a elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación; estudios y formulación de proyectos de exportación que presenten las empresas licitaciones internacionales; producción de artículos manufacturados que se destinen a la venta al exterior; producción de artículos a la exportación por empresas maquiladoras; existencia en el país o en el extranjero de productos manufacturados que se destinen a la venta al exterior; --- prestación de servicios o suministro de tecnología que se destine a la exportación; prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de -- barcos (mexicanos o extranjeros), cuando transporten mercancías de origen mexicano al exterior por lo general; empresas de comercio exterior; honorarios de técnicos (mexicanos o extranjeros) y equipo de trabajo que utilicen los - exportadores; adquisición de equipo de transporte automotriz nacional por em presas mexicanas cuando estas demuestren su dedicación a actividades de co - mercio exportable y; los gastos de instalación y operación para el estableci miento de bodega (en México o en el extranjero) para el almacenamiento de - productos manufacturados de exportación.

- Financiamiento a la exportación. Con objeto de otorgar apoyo - de financiamiento de venta de productos manufacturados al exterior; de ven - tas a empresas maquiladoras; de ventas de servicios al exterior; de ventas - de servicios para reparación, adaptación y conversión de barcos (mexicanos o extranjeros) cuando transporten mercancía de origen mexicano al exterior por lo general; de estudios de mercado con el objeto de colocar los productos ma nufacturados y servicios de origen mexicano en el extranjero; de campañas pu blicitarias en el extranjero para promover a productos y servicios mexicanos; de gastos de instalación y de operación inicial para establecimientos de --

tiendas en el extranjero que se dediquen exclusivamente a la comercializa --
ción de productos mexicanos; de envío de muestras al exterior; de empresas -
mexicanas para inversiones en empresas extranjeras con el propósito de expor --
tar a dichas empresas bienes y servicios mexicanos; a empresas mexicanas pa --
ra inversiones a empresas extranjeras proveedoras de materias primas esencia --
les para la producción de manufacturas mexicanas destinadas a la exporta --
ción y; autorización a las instituciones para la emisión de cartas de crédi --
to para otorgar a los importadores las garantías usuales en el comercio exte --
rior "BONDS" a cargo de los exportadores, tales como las de seriedad y vera --
cidad de la oferta y cumplimiento del contrato.

El financiamiento estará relacionado con ventas al exterior, ya sea al exportador (crédito al vendedor) o al importador (crédito al compra --
dor).

- Garantías a la exportación. El FOMEX podrá otorgar discrecio --
nalmente su garantía para proteger a los exportadores o a las instituciones
contra riesgos, a que estan expuestas las operaciones de exportación de mate --
rias primas, productos semifabricados y de servicios, cuando cuenten prefe --
rentemente con programas de exportación y registrados en la Secretaría de --
Comercio.

Las garantías que se otorgan son de pre-embarque, de post-embar --
que y garantías de construcción o similares prestados en el exterior.

Y el apoyo a la sustitución de importaciones es a través de los
siguientes programas:

- Financiamiento a la producción, existencia y compra-venta de -
bienes de capital para otorgarse a empresas y así cuenten con capital de tra

bajo, durante el tiempo que dure la fabricación de bienes de capital o la -- prestación de servicio.

- Garantía contra la falta de pago de créditos otorgados para la producción de bienes de capital. Esta garantía se podrá otorgar contra la -- falta de pago a que esten expuestos los créditos que las instituciones concedan para la producción de bienes de capital, a empresas que sustituyan importaciones o realicen actividades prioritarias, conforme al Plan Nacional de Desarrollo Industrial, por insolvencia o mora prolongada de los productores.

- Garantía al primer adquirente de bienes de capital contra perdidas derivadas del mal funcionamiento de los mismos.

- Financiamiento a la producción, existencias y compra-venta de bienes de consumo, en las franjas fronterizas, en apoyo al Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

- Financiamiento para la compra-venta de automoviles nacionales nuevos, de categoría popular, en la zona libre. Para los efectos de este programa señala como zona libre del país, la península de Baja California y la Zona parcial de Sonora hasta los límites de San Luis Rio Colorado y Puerto - Peñasco.

Así tenemos que, durante 1980 el FOEX mantuvo la tendencia creciente del organismo, otorgando financiamientos a la exportación y a la sustitución de importaciones por 47 343 millones de pesos de los cuales se canalizaron de la siguiente forma: 24 072 millones de pesos mediante el programa de ventas a la exportación; 10 615 millones de pesos en apoyos a la pre-exportación; 11 822 millones de pesos en sustitución de importaciones de bienes de capital; 797 millones de pesos en sustituciones de bienes de consumo y; 37 millones de pesos en consorcios de comercio exterior.

El programa de garantías de créditos a la exportación ascendió en 1980 a 2 932 millones de pesos.

Los recursos totales manejados por el fideicomiso durante 1980, ascendieron a 51 334 millones de pesos que fueron destinados a sus programas financieros, pagos de pasivos y gastos de operación. Estos recursos provinieron de fuentes internas y externas. A las fuentes internas corresponden 42 240 millones de pesos, de los cuales la principal fue la recuperación de cartera del propio fideicomiso por 37 122 millones de pesos, así como intereses sobre la misma y por valores en el Banco de México, S. A. que sumaron 1 016 millones de pesos; disponibilidad inicial en el ejercicio por 412 millones de pesos; primas por garantías 12 millones de pesos y; otros conceptos 138 millones de pesos. Los restantes 3 540 millones de pesos fueron la aportación del Gobierno Federal, por conducto del Impuesto A VALOREM que grava la mayoría de las importaciones.

Las fuentes externas de recursos, aportaron 9 094 millones de pesos, por concepto de créditos con diversas instituciones extranjeras (públicas y privadas), contratadas por el fideicomiso a través de Nacional Financiera, S. A., por un monto de 2 366 millones de pesos y por el sistema COPAF 6 728 millones de pesos.

Para 1981 los recursos totales manejables ascienden a 57 487 millones de pesos destinados a programas financieros, pagos de pasivos y gastos de operación. (16)

2.- F O N E I.

En representación del Gobierno Federal la Secretaría de Hda. y C. F. (16) Informe Anual 1980. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOFPM). Banco de México, S.A. México, D. F.

en 1971 constituyó el Fondo de Equiparamiento Industrial (FONEI), fideicomiso administrado por el Banco de México, S. A. con el objeto de fomentar la producción eficiente de bienes industriales y de servicios y de inducir a las instituciones y organizaciones auxiliares del crédito del país (intermediarios financieros), para que tome en cuenta la viabilidad de los proyectos de inversión en sus decisiones de crédito.

El Fondo como instrumento del Banco Central en la orientación selectiva del crédito, reforzó durante 1980 su apoyo a las prioridades nacionales señaladas en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, tanto en los que se refiere a la actividad como a la ubicación de las plantas industriales.

Así de las operaciones que se pueden efectuar en el FONEI están las siguientes:

- Financiar a instituciones y organizaciones auxiliares del crédito del país con préstamos para la compra de activos fijos (maquinaria, equipo industrial e instalaciones: acondicionamientos y montaje, así como de edificios en donde esto se instalen y los gastos pre-operativos).

- Financiar a los intermediarios con préstamos que concedan a empresarios o promotores para la elaboración de estudios de pre-inversión y para programas de adaptación, producción, integración y desarrollo de tecnología que se refiera preferentemente al diseño y desarrollo de bienes de capital.

- Llevar a cabo operaciones de financiamiento conexas a las anteriores.

- Otorgar su garantía para protección a los intermediarios financieros contra los riesgos de falta de pago de los créditos en los referidos al segundo caso.

Mismas que deberan encaminarse al equiparamiento de nuevas plantas industriales o a la ampliación, modernización o relocalización de las -- existentes, cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados del exterior, o que sutituyan importaciones en forma eficiente; al equiparamiento, ampliación o modernización de empresas cuyo objeto -- sea prestar servicios que generen o ahorren divisas; a la adquisición e instalación de equipos para control de la contaminación industrial y al desarrollo de tecnología y diseños de bienes de capital que tiendan a general o ahorrar divisas, incluyendo la elaboración de prototipos.

Los financiamientos que otorga el Fondo para cada proyecto son -- de 4.5 millones de pesos como mínimo y hasta 100 millones de pesos como máximo. El financiamiento destinado a la realización de estudios de pre-inversión, programas tecnológicos o de control de contaminación no se sujetarán a los límites del mínimo y el límite máximo podrá rebasarse cuando los proyectos sean de alta prioridad como es el caso de la fabricación de los bienes de capital.

Durante el año de 1980, el monto de los créditos autorizados por esta institución ascendieron a 4 648.7 millones de pesos; los créditos descontados sumaron 3 327.8 millones de pesos y la cartera alcanzó 7 143.6 millones de pesos, con incrementos relativos respecto al año anterior de 45.5, 61.4 y 60.6 por ciento respectivamente.

Las actividades de 1981 estaban encaminadas a mantener una adecuada distribución geográfica y por sectores industriales. El monto de los créditos autorizados eran de 6 200 millones de pesos, superior en un 33 por ciento respecto de la cifra alcanzada durante el año de 1980.

Los desembolsos previstos para el año de 1981 eran de 5 435 millones de pesos. La cartera llega a su vez a 11 615 millones de pesos en el

fin de año. (17)

3.- F I R A.

Constituye las siglas con las que se conoce a los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura en el Banco de México, S. A., y de los cuales los principales son:

El FONDO (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura), constituido en 1954 con el objeto de otorgar financiamientos para créditos de habilitación o avío.

El FEFA (Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios), constituido en 1965 con el objeto de otorgar financiamientos para créditos refaccionarios.

Y el FECA (Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios), constituido en 1972 con el objeto de otorgar apoyos a la banca participante, para fomentar su intervención en el otorgamiento de créditos agropecuarios a productores de bajos ingresos.

Los apoyos que otorga éste consisten en garantizar a la banca privada la recuperación parcial de los créditos que otorguen a dichos productores, y promover ante las instituciones participantes el establecimiento de sus propios servicios de asistencia técnica, mediante el pago de dichos bancos de los costos directos del otorgamiento de este servicio al productor de bajos ingresos.

Como principales objetivos del FIRA, se tienen los siguientes:

- Impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y comercialización eficiente de su producción, todo ello mediante la canalización

(17) Informe Anual 1980. Fondo de Equiparamiento Industrial (FONFI). Banco de México, S. A.- México, D. F.

zación de los recursos crediticios a través de la banca.

- Mejorar la productividad de las empresas agrícolas a fin de incrementar los ingresos y las condiciones de vida de los campesinos.

- Fomentar la producción agropecuaria con fines de exportación y sustitución de importaciones.

- Proporcionar en forma paralela al crédito, servicios complementarios tales como: asistencia técnica, demostración de prácticas agropecuarias y organización de productores.

- Y estimular una mejor participación de las instituciones de crédito privadas en el financiamiento de las empresas agropecuarias, principalmente las que corresponden al sector de productores de bajos recursos.

La estructura operativa del FIRA se apoya eficazmente en la red nacional de oficinas de la mayoría de las instituciones de crédito privadas, mixtas y oficiales del país, a las cuales se otorgan apoyos financieros mediante líneas de descuento para que éstas, a su vez concedan créditos a los productores agropecuarios.

Este sistema operativo le permite canalizar tanto recursos financieros nacionales (provenientes del Banco de México, S. A.; aportaciones del Gobierno Federal y el producto de las operaciones propias de estos fideicomisos), como los que reciben de préstamos de instituciones internacionales (principalmente del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo), distribuyéndolo en dos programas de crédito: 1) Programa de Productores de Bajos Ingresos y 2) Programa de Productores de Medianos Ingresos.

Los créditos que otorga el FIRA son: de habilitación o avío, que se conceden a corto plazo y; créditos refaccionarios que se conceden a largo plazo.

Q.- Nacional Financiera, S. A.

Es el Banco Oficial encargado del fomento. Su tarea principal es el financiamiento a largo plazo de la industria básica para el desarrollo económico, actividad mediante la cual se ha dado una aportación fundamental al proceso de industrialización del país.

Además se encarga de intervenir en la regulación del mercado de valores, así como de ejercer funciones de agente financiero internacional -- del Gobierno Federal, lograndose poner a disposición de nuestro país recursos de instituciones bancarias extranjeras, que han servido por lo general -- en prestamos a largo plazo.

Por lo que se refiere a la disposición de créditos, durante el ejercicio 1979/80, su importe alcanzó la cifra de 57 748.0 millones de pesos, incrementó del 37.6 por ciento del año anterior, que se orientó selectivamente hacia las siguientes actividades prioritarias: fomento agropecuario, en energéticos, hierro y acero, transporte y bienes de producción de capital, -- principalmente. (18)

Del total otorgado por la Institución, los establecimientos financieros utilizaron más de 9 000.0 millones de pesos, permitiendo una mejor distribución de recursos, puesto que en gran parte se canalizaron a los fideicomisos del Fomento como FOGAIN, FOMEX, FONEI, etc.

El Departamento Fiduciario de esta Institución tiene a su cargo el manejo de siete importantes Fondos: FOGAIN; FOMIN; FONEP; INFOTEC; IMIT, A.C. y CENAPRO-ARMO, con el objeto de fortalecer el desarrollo regional, impulsar la descentralización industrial, crear nuevas empresas, promover la creación de tecnología propia, mejorar la balanza de pagos mediante la susti

tución de importaciones y fomentar a las exportaciones y; contribuir a la --
formación de plantas industriales debidamente integradas en el país.

Estas Instituciones forman parte del Programa de Anoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (P A I), que encomienda el Gobierno Federal a Nacional Financiera, S. A. con el objeto fundamental de coordinar sus actividades y proporcionar al empresario de recursos técnicos y financieros enfocados a fomentar la industria; agrupando a los distintos de asistencia - en uno sólo, todo ello, de acuerdo con los lineamientos de política económica señalados por la presente Administración.

El PAI reúne las siguientes características que acuntinuación se menciona:

- Integral. En lo referente a la articulación, instrumentación y coordinación de los distintos servicios de apoyo.

- Selectivo. En cuanto que concentra su atención en el sector industrial que más requiere de apoyos, en este caso es para la pequeña y mediana industria.

- Activo. En el sentido de buscar un mayor y dinámico contacto - con la industria pequeña y mediana.

- Permanente. Por que su apoyo y servicio tiene ese carácter.

- Operacionalmente Descentralizado. Con vistas a fortalecer y - ampliar a nivel local a las distintas instancias de cuya actividad depende - la materialización del PAI.

Las principales funciones del Programa, en forma general, son -- las siguientes:

- Aumentar la capacidad efectiva de operación de las instituciones cuyos servicios forman parte importante del PAI, mediante la coordina --

ción de sus actividades, el fortalecimiento y ampliación de sus funciones.

- Lograr un mayor grado de racionalización en la utilización optima de los recursos humanos, técnicos y financieros a través de la estandarización, en la medida de lo posible, de los sistemas de operación, evaluación y mejora de las prácticas administrativas de las instituciones participantes.

- Prestar apoyo técnico en los aspectos de análisis de mercado, comercialización, organización, administrativa, producción, contabilidad, finanzas, preparación gerencial y desarrollo de personal.

- Promover directamente los beneficios del PAI, buscando y manteniendo el contacto estrecho con las empresas de la industria pequeña y mediana.

- Y efectuar un exámen permanente de las políticas de apoyo que el Gobierno Federal tiene establecidas para industrias medianas y pequeñas a fin de seguir a las autoridades correspondientes, las adiciones o mejoras -- que se estima requieren los instrumentos de fomento de este campo. De igual manera, con base en el enunciamiento de los planes actuales, proponer adiciones o modificaciones a los futuros programas de entidades de los sectores público y privado, con el fin de que canalicen un mayor apoyo a las industrias pequeñas y medianas.

Ahora bien, de los recursos técnicos que se ofrecen dentro de este marco, provienen de las siguientes Instituciones:

El Fideicomiso de Información Técnica (INFOTEC), que ofrece con sultas industriales, noticias técnicas y el servicio express de información;

El Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento a la Indus-

tria (IMIT, A.C.), que cuenta con los servicios de formulación y evaluación de proyectos para la industria, aportaciones de formación para capacitación y estudio;

El Cebro Nacional de Productividad de México, A. C., conjuntamente con el Servicio Rápido de Mano de Obra en la Industria (CENAPRO-ARMO), que ofrecen programas de adiestramiento en diferentes niveles, apoyos didácticos e imparte cursos de administración, organización, planeación de la empresa, ingeniería y economía de la productividad.

Por otra parte el PAI ofrece el asesoramiento individual a empresarios y banqueros, diagnósticos industriales, seminarios, conferencias y cursos prácticos tendientes a elevar la eficiencia y el volumen de producción de las empresas.

Los recursos financieros, provienen del FOGAIN, FOMIN, FONEP y FIDEIN, de los cuales nos ocuparemos con más detalle, por la gran importancia que revisten dentro de nuestra materia de estudio.

1.- F O G A I N.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), es un fideicomiso del Gobierno Federal constituido en Nacional Financiera, S.A. en 1953, con el objeto de otorgar apoyo financiero y garantías a las pequeñas y medianas industrias por conducto de la banca.

Para los efectos del Fondo en sus operaciones se entiende por pequeña industria a aquellas que cuenten con un capital contable como mínimo de cincuenta mil pesos y máximo de siete millones de pesos; en el caso de la mediana industria se entiende como tal, a las que tienen como capital contable más de siete millones de pesos hasta sesenta millones de pesos.

De los tipos de crédito que ofrece, están los siguientes:

-Habilitación y Avío. Prestamos que se utilizan para la adquisición de materias primas, materiales y para el pago de salarios del personal de producción, hasta por ocho millones de pesos.

- Refaccionarios. Prestamos que se utilizan para la adquisición e instalación de maquinaria y equipo; y para construir, modificar o ampliar naves industriales, hasta por once millones de pesos.

-Hipotecarios Industriales. Prestamos que se utilizan para el pago de pasivos a corto plazo hasta por nueve millones de pesos.

- Como complemento de las actividades crediticias que realiza la banca, el Fondo garantiza créditos, para lograr el acceso al financiamiento a un gran número de industriales pequeños.

Quando se conceden más de un crédito, su importe no excederá de los veinte y cuatro millones de pesos por empresa.

De los resultados del FOGAIN en un cuarto de siglo (1953-1978), apoyo a la industria pequeña y mediana del país mediante la autorización de más de treinta mil créditos, con un importe superior a los trece mil millones de pesos, en beneficio de más de quince mil empresas. Lo que significa que en ese período fueron destinados aproximadamente quinientos millones de pesos - anualmente, correspondiendo cerca de un millón de pesos a cada empresa.

En 1979 se destacó por el accendente ritmo y volumen de financiamientos, ya que, operó con un total de cuatro mil seiscientos sesenta y seis millones de pesos destinados a unas cuatro mil cuatrocientas veinte industrias, además introdujo los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial dando un nuevo enfoque a la actividad crediticia, pues se ajustó a las prioridades sectoriales y geográficas que establece el documento.

En 1980 se propuso canalizar siete mil seicientos cincuenta millones de pesos, lo que significa un aumento del sesenta y cuatro por ciento en relación al año de 1979. Así el Fondo supera en dos años cantidad ejercida durante los veinticinco años anteriores; calculando a precios corrientes.

En 1981 se tendió a alcanzar la suma de doce mil quinientos millones de pesos y para 1982 se espera alcanzar el total de diecinueve mil millones de pesos. (19)

2.- F O M I N.

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), es un fideicomiso de 1972 constituido por el Gobierno Federal y por conducto de la Secretaría de Hda. y C. P. en la Nacional Financiera, S. A. con el objeto de apoyar a las empresas participando en el capital como socio, aportando capital accionario o de riesgo promoviendo así la creación de nueva capacidad productiva industrial, o la ampliación, relocalización o mejoramiento de la ya existente.

El FOMIN opera en forma directa con los solicitantes suscribiendo -- siempre en forma temporal acciones comunes, acciones preferentes u otros instrumentos financieros convertibles en acciones. Opera en forma temporal porque una vez que la empresa ha superado los problemas del despegue, si es de nueva creación y se encuentra trabajando normalmente, o si ha resuelto los problemas que le llevaron a solicitar apoyo, el Fondo ofrece en venta sus -- acciones a los mismos socios, regresando así a estos el control total de sus unidades industriales.

El Fondo en realidad, comienza a tener su desarrollo en 1977, pues -
(19) Cuatro Años de Operación FOMIN.- Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. "FAI Pequeña y Mediana Industria".- No.1, julio-agosto 1980.- México, D. F. Pág. 8.

al comienzo de sus actividades se dedicó a atender el adiestramiento de su personal por el campo tan amplio en el que se desenvuelve, que de inmediato se enfrentó a la situación inflacionaria que se venía manifestando y que culmina con la devaluación de 1976.

Las operaciones a partir de 1977 lograron un monto total de cuarenta y un millones de pesos, incrementándose en 1978 a setenta y cuatro millones de pesos, en 1979 estos recursos alcanzaron los ciento cinco millones de pesos, en 1980 de quinientos millones de pesos y en 1981 se estima a setecientos millones de pesos. (20)

3.- F O N E P.

El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), es un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal por la Secretaría de Hda. y C. P. y Nacional Financiera, S. A. con el objeto de otorgar créditos para la realización de estudios a los empresarios que deseen conocer anticipadamente los resultados de su inversión.

Los recursos de este Fondo se canalizan al financiamiento de los siguientes estudios:

- Concretos. Estudios de prefactibilidad técnica y economía de programas o proyectos cuya finalidad sea una inversión, estudios complementarios incluyendo planos, especificaciones de ingeniería de proyectos, cuya factibilidad técnica y económica haya sido demostrada y que requieran preparación adicional para mejorar su presentación o complementar requisitos para recomendaciones de financiamiento interno o externo.

- Generales. Estudios preliminares destinados a demostrar o rechazar

(20) Su socio puede ser FONIN.- Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. "PAI Pequeña y Mediana Industria".- No. 2, septiembre-octubre 1980.- México, D. F. Pág. 15.

alternativas viables desde el punto de vista técnico y económico que permita
puedan tomar una decisión respecto de la conveniencia y oportunidad de analizar
un proyecto o grupo de proyectos en forma más amplia; estudios generales de
prefactibilidad de carácter regional, sectorial o subsectorial, incluyendo -
estudios de cuencas, de recursos naturales y humanos, investigaciones aereo-
fotogramétricas que tengan por finalidad la identificación de programas y --
proyectos específicos, con la cuantificación de requerimientos de inversión
en una región, sector o subsector económico y; estudios destinados al mejora-
miento de la capacidad administrativa, operacional, productiva o mercado, de
empresas privadas y del sector paraestatal.

Los sujetos del crédito pueden ser tanto del sector privado como del
público, quienes deberán aportar un mínimo de cinco por ciento del costo del
estudio.

El FONEP desde su inicio de actividades hasta el 31 de diciembre de
1980 ha otorgado financiamientos para la realización de setecientos siete es-
tudios y proyectos, alcanzando un monto total de mil novecientos ochenta y -
cinco millones de pesos.

Durante 1980 se otorgaron docientos treinta y ocho préstamos por un
monto de setecientos veinte y ocho millones de pesos. (21)

4.- F I D E I N.

En 1970 por Acuerdo Presidencial se establece el Programa Nacional -
de Ciudades Industriales con la finalidad de alentar el establecimiento de -
industrias en diferentes zonas del país, y para apoyar este se crea el Fidei-
comiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales ---

(21) Informe de Actividades del FONEP 1980. Fondo Nacional de Estudios y --
Proyectos. "Boletín Mensual" .- No. 54, enero 1981.- México, D. F. ---
Pág. 3.

(FIDEIN) en Nacional Financiera, S. A.

Los objetivos del FIDEIN son los siguientes:

- Descentralizar a la industria, a través de la reubicación de las empresas en ciudades industriales, que cuenten con terrenos a precios accesibles, infraestructura necesaria y localización adecuada.

- Propiciar que el pequeño y mediano industrial libere recursos para canalizarlos a capital de trabajo o inversiones fijas, mediante el arrendamiento y financiamiento de naves industriales, maquinaria y equipo.

- Dotar al pequeño y mediano industrial, de edificios de trabajo modernos y adecuados a sus necesidades de espacio, a precios y formas de arrendamiento, así como financiamientos accesibles a sus posibilidades.

- Propiciar a las empresas instaladas en las ciudades industriales, los servicios requeridos por ellas, con una inversión menor y a costos más bajos de operación que los que se establezcan individualmente por cada empresa industrial.

- Reducir el tiempo de instalaciones de las empresas en las ciudades industriales, mediante la construcción previa de naves industriales.

- Asesorar a los industriales de los mencionados desarrollos, para que reciban estímulos fiscales que proporciona el Gobierno Federal, al establecimiento de industrias nuevas y necesarias y a su vez de descentralización.

- Promover nuevas ciudades industriales en las zonas prioritarias que señala el Plan Nacional de Desarrollo Urbano, para propiciar la descentralización industrial.

En 1980 los programas de trabajo del FIDEIN contemplaron fundamentalmente seis aspectos: 1) Nuevos Desarrollos; 2) Subprogramas de Instalacio -

nes físicas; 3) Promociones; 4) Ventas; 5) Inversiones y 6) Recursos humanos.

En Nuevos Desarrollos incluye la creación de cuatro parques industriales y la realización de estudios, a nivel de perfil, para las posibles localizaciones que integrarán la expansión del programa para el bienio 1981-1982.

Las actividades desarrolladas a través del subprograma de instalaciones físicas, se fortaleció con los recursos PAI, los cuales ascendieron en 1980 a setecientos y un millones de pesos, de estos ciento cuarenta y un millones de pesos se aplicaron a naves industriales y los veinte millones restantes se canalizaron a la construcción de centrales de servicios y a maquinaria y equipos necesarios para dichas centrales.

Las operaciones de ventas para 1980 alcanzaron un incremento del cincuenta y ocho por ciento sobre el total de las ventas realizadas en 1979.

Los egresos totales estimados en 1980 en el Programa de Inversiones, asciende a los seiscientos ochenta y cuatro millones de pesos, cubiertos en un setenta y dos por ciento con recursos propios y, el veintiocho por ciento restante con financiamientos. (22)

P.- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales. CEMAI.

Este surgió hace 25 años, por iniciativa de las organizaciones del sector empresarial del país, con el nombre de Secretario Mexicano de Relaciones Internacionales. En los setentas, el sostenido crecimiento de las exportaciones y el interés especial de las autoridades económicas del País en el comercio exterior propiciaron que las organizaciones empresariales adecuaran la naturaleza de su organización a estas circunstancias.

(22) El Consejo constituye la representación empresarial mexicana y tiene "Relación Adecuada a las Empresas. Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. "PAI Pequeña y Mediana Industria".- No. 4, enero 1981.- México, D.F. Pág. 21-28.

como objetivo el de coordinar, dentro de un marco amistoso y de solidaridad social, las actividades internacionales del sector empresarial mexicano y facilitar la comunicación permanente con los sectores empresariales organizados por otros países, así como correlacionarse con el sector público a través de los comités bilaterales para apoyar los acuerdos, tratados y convenios de comercio exterior que celebre el gobierno con otros países.

De las atribuciones más sobresalientes en la materia de comercio exterior, están las siguientes:

- Coordinar las actividades del sector empresarial mexicano con organismos extranjeros e internacionales;

- Integrar las secciones mexicanas de los organismos internacionales de carácter empresarial, fijar su política y nombrar representantes a reuniones internacionales y a organismos extranjeros;

- Fortalecer las relaciones económicas con el exterior y promover la apertura de nuevos centros comerciales internacionales a través de la formación e integración de comités empresariales entre México y otros países;

- Presentar el punto de vista del sector empresarial mexicano sobre asuntos y problemas del orden económico general e internacional, ante el sector público mexicano y ante las autoridades representativas del sector empresarial de otros países;

- Orientar al sector empresarial sobre asuntos relacionados con el comercio exterior de México y;

- Participar a nivel empresarial en la Integración del Mercado Común Latinoamericano.

Para finalizar, cabe hacer notar que de las instituciones aquí mencionadas no quieren decir que sean las únicas que participan en la elaboración,

aplicación y apoyo de la Política Comercial del País, ni las únicas que constituyen el elemento básico para el logro de las metas del desarrollo y para el impulso y fortalecimiento del País, sino que, las características funcionales y estructurales destacan su importancia que han permitido que se contemplan en este trabajo, con mayor detalle y se analicen.

Pues si bien, la Política Económica requiere de la participación y - coordinación de todos los sectores (público, privado y social) para el logro de los objetivos establecidos, lo cual es indiscutible que la Política Comercial también lo requiera, ya que ésta se encuentra dentro del marco de aquella.

CAPITULO TERCERO

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

I.- ANTECEDENTE.

En los años de 1930, cuando el mundo atravesaba un período de depresión intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio como los aranceles elevados, la fijación de contingentes de importación, el control de cambios, los establecimientos de discriminación, etc., que durante la Segunda Guerra Mundial, se hizo patente el riesgo de que estos obstáculos gravitaran sobre todos los países de una manera permanente si no se intentaba, mediante esfuerzos enérgicos, restablecer lo más pronto posible el sistema de intercambios multilaterales.

Al remontarnos a la Carta del Atlántico y a los acuerdos de prestamos y arriendos en virtud de que los aliados se habían comprometido a colaborar en la creación de una red comercial universal fundada en el principio de la no discriminación y cuyo objetivo consistirá en elevar los niveles de

vida, favoreciendo el intercambio de bienes y servicios en un ambiente de -- libertad y equidad. Es así, como en los Estados Unidos de América, el Reino Unido y otros grandes países comerciantes se unieron con ésta finalidad, en el marco de las Naciones Unidas antes de que terminara la guerra; para dar -- así la solución a los problemas de moneda, inversión y comercio que presenta -- ría la posguerra.

La Organización de las Naciones Unidas por medio de su Consejo -- Económico y Social (ECOSOC), convocó el 18 de Febrero de 1946 a una Confe-- rencia Internacional sobre Comercio y Empleo y al mismo tiempo decide esta-- blecer un Comité Preparatorio para crear un proyecto de convención de una -- Organización Internacional de Comercio (OIC) o International Trade Organi-- zatio (ITO). Organismo que estaría especializado en las Naciones Unidas y que complementaría comercialmente las funciones de ésta, ya que se contaba con las funciones monetarias del Fondo Monetario Inetrnacional (FMI) y las -- funciones de Financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fo-- mento (BIRF) o Banco Mundial (BM). (1)

El Comité Preparatorio aprueba un proyecto de tratado en su ---- agosto de 1947, que establecía las reglas a seguir de la Conferencia Inter-- nacional sobre Comercio y Empleo, que se celebró en la Habana, Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, elaborando durante esta confe-- rencia un convenio conocido como Carta de la Habana donde establecía los prin-- cipios y objetivos de una Organización Internacional de Comercio.

Pero mientras se creaba esta Organización Inetrnacional de Comer-- cio, los gobiernos que constituían el Comité Preparatorio, deciden tomar la iniciativa de celebrar negociaciones con la finalidad de reducir los arance--

(1) Organismos instituidos en la Conferencia de Brethon Woods antes de finali-- zar la Guerra, en New Hampshire, del 10. al 22 de Julio de 1944. Entró en vigor el FMI en 1947 y el BIRF en 1945.

les aduaneros y demás obstáculos que se presentaban en el comercio internacional, celebrándose así la primera conferencia de negociaciones arancelarias, en Ginebra en 1947.

Las concesiones que surgieron para las reducciones arancelarias pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (A G A A () o General Agreement on -- Tariffs and Trade (G A T T), firmado por miembros de la Organización de -- las Naciones Unidas en Ginebra el 30 de octubre de 1947 y entro en vigor el 10. de enero de 1948 en forma provisional mientras era aprobada la Carta de La Habana.

El proyecto de la Organización Internacional de Comercio, fué -- mal visto en los Estados Unidos de América debido a la posibilidad que ofrecía a los países con dificultades en su balanza de pagos de reducir sus importaciones, y que en época de escasez de dólares afectaba directamente a -- éste país. En diciembre de 1950 se dió a conocer que la Carta de La Habana -- no se sometería a la aprobación del Congreso de los Estados Unidos; habiendose firmado por 52 países y que unicamente Liberia lo ratificó, por lo que se abandono la idea de crear la Organización Internacional de Comercio ---- (O I C) (2)

II.- CARTA DE LA HABANA.

Se encuentra estructurada por nueve capítulos y quince anexos.

El Capítulo Primero se refiere a los principios generales. Art. 10.

a) Asegurar un desarrollo constante de la producción y de los --
(2) Neme, Jacquez. Organización Económica Internacional. Barcelona. Ed. Ariel
1974.

intercambios, contribuyendo al equilibrio y a la expansión de la economía mundial;

b) Ayudar y estimular el desarrollo industrial y económico especialmente en los países cuyo desenvolvimiento industrial esta en sus comienzos y estimular el movimiento internacional de capitales destinados a inversiones productivas;

c) Facilitar el acceso a los centros de aprovisionamiento y a los medios de producción necesarios a su prosperidad y a su desarrollo económico;

d) Evitar las medidas cuyo efecto es limitativo de los intercambios;

e) Facilitar, por el entendimiento mutuo, la solución de los problemas que interesan al comercio internacional, en los dominios del empleo, del desarrollo económico, de la política comercial, de las prácticas comerciales y de la colocación de los productos primarios.

El Capítulo Segundo se refiere al empleo y la actividad económica. Arts. 2 al 7. Tiene un carácter puramente social que se abre al campo internacional, ya que la desocupación no es un mal nacional sino que tiene grandes consecuencias sociales.

El Capítulo Tercero se refiere al desarrollo económico y la reconstrucción. Arts. 8 al 15.

Los artículos 8 y 9 hacen referencia a una declaración de principios: la importancia del desarrollo económico y la reconstrucción en relación con los propósitos de la Carta; desarrollo de los recursos y de la productividad dentro de cada país.

El artículo 10 se refiere a la cooperación en materia de desarrollo económico y reconstrucción y se incorpora el principio de la ayuda Técnica

ca.

El artículo 11 prevé los medios para promover el desarrollo económico y la reconstrucción, estableciendo un compromiso de cooperación en -- consideración de las responsabilidades recíprocas que a todos los países alcanza.

El artículo 12 trata sobre las inversiones de capitales, en función de la cooperación para el desarrollo económico: previsión de que el --- capital extranjero no intervendrá en los asuntos de política interna; garantías adecuadas para las inversiones existentes y las futuras; cooperación en tre empresas e inversionistas nacionales y extranjeros, a fin de fomentar el desarrollo económico.

El artículo 13 era la clave del cual dependía, en parte, la suerte de la Conferencia. Se refiere a la ayuda gubernamental, al desarrollo económico y a la reconstrucción y enfocada el caso de las medidas de protección que las admite como legítimas en determinadas circunstancias; pero el "empleo imprudente de tales medidas " dará lugar a un procedimiento, que tiene los caracteres de un control internacional. Esas medidas de defensa tienen como fin limitar las importaciones que comprometen la balanza de cuentas y puede consistir en la aplicación de subvenciones a la producción doméstica, en la elevación de las tarifas aduaneras, en el establecimiento o fortificación -- del control de cambios.

El artículo 14 y 15 hacen referencias con las medidas transitorias de protección para el desarrollo económico y la reconstrucción.

El Capítulo Cuarto se ocupa de la política comercial. Arts. 16 - al 45. Aranceles aduaneros; tributación; preferencias; restricciones cuantitativas y cuestiones de cambio conexos; subsidios; comercio estatal y questio nes que le conciernen; disposiciones generales en materia que se anexa en --

esa parte del acta.

El Capítulo Quinto se refiere a las prácticas comerciales res--
trictivas, que coartan la competencia, limita el acceso a los mercados y fa-
vorece el control monopolista. La condenación de estas prácticas comerciales
abarca tanto a las empresas públicas como a las privadas.

El artículo 46 menciona una serie de prácticas comerciales res--
trictivas y en casos que no están previstos en estas listas, la organización
los calificará con una mayoría de dos tercios de votos de la Organización.

El artículo 50 impone a los Estados de tomar las medidas posi---
bles, para impedir que empresas comerciales privadas o públicas se encarguen
de esas clases de prácticas.

El Capítulo Sexto se refiere a los acuerdos intergubernamentales
sobre productos primarios. Este capítulo se encuentra dividido en cuatro sec-
ciones:

- a) Consideraciones preliminares.
- b) Convenios intergubernamentales sobre productos en general.
- c) Convenios reguladores intergubernamentales sobre producción.
- d) Disposiciones diversas.

De acuerdo con este capítulo, los productos primarios quedarían
excluidos del régimen de libertad económica preconizados por la Carta y some-
tidos a organización, control y dirección internacional.

El artículo 55 prevé la celebración de acuerdos intergubernamen-
tales sobre la condición que rige a la producción, el intercambio y el consu-
mo de algunos productos básicos.

El artículo 56 define a los productos primarios.

El artículo 57 establece los objetivos de los convenios intergu-
bernamentales sobre esos productos.

Los artículos 58 y 59 se relacionan con el procedimiento a seguir para llevar a cabo esos acuerdos.

El Capítulo Séptimo se refiere a la Organización Internacional de Comercio, establece como objetivos:

a) Asegurar el incremento del ingreso real y la demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes.

b) Fomentar el desarrollo industrial; en especial el de los países que se encuentran en las primeras etapas del desarrollo industrial, y estimular los movimientos de capital internacional, destinados a inversiones de producción.

c) Mejorar el acceso de todos los países en igualdad de condiciones, a todos los mercados, productos y recursos que se necesiten para la prosperidad y el desarrollo económico.

d) Promover sobre bases recíprocas la reducción de aranceles y otras barreras al intercambio, así como la eliminación de las discriminaciones comerciales.

El Capítulo Octavo se refiere a los procedimientos para la solución de controversias:

a) Las consultas directas entre los Estados. (Art. 93).

b) El arbitraje; el laudo solo rige para las partes que hayan sometido el asunto al arbitraje. (Art. 93).

c) La solución por el Consejo Ejecutivo a petición de cualquier Miembro interesado. (Art. 94).

d) La remisión a la Conferencia. (Art. 95).

e) La remisión a la Corte Internacional de Justicia, cuya decisión obliga a la Organización. (Art. 96).

El Capítulo Noveno se refiere a las disposiciones generales que -

han de regir la Carta.

III.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

Esencialmente es un contrato concertado por gobiernos en que las partes contratantes establecen reglas normativas de política comercial internacional, con el fin de reducir los obstáculos a las transacciones comerciales e impedir que medidas de protección anulen las concesiones arancelarias. El Acuerdo General sirve como - dice Bernardo Sepúlveda A. - un foro especializado para celebrar negociaciones comerciales entre los países miembros. (3).

Así pues el Acuerdo General es, a diferencia del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), un acuerdo o contrato que regula las relaciones comerciales entre sus miembros o partes contratantes y no un organismo de las Naciones Unidas como se pretendía.

IV.- PAISES QUE CONSTITUYERON EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

El Acuerdo General lo firmaron 23 países miembros de la Organización de las Naciones Unidas: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, Pakistán, Reino Unido de la Gran Bretaña, Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, (3) Orrego Vicuña, Francisco, Derecho Internacional Económico. F.C.E. México 1974. Lect. 10. pag. 138.

Siria Unión Sud-Africana.

V.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.

A.- Principio de la no discriminación.

Se refiere éste, a que el comercio no ha de estar sujeta a ninguna discriminación. Por consiguiente todas las partes contratantes se encuentran sujetas a la cláusula de la nación más favorecida en cuanto a la imposición y administración de derechos y cargas, de importación y exportación.

La cláusula de la nación más favorecida, consiste en una disposición contenida en un convenio o acuerdo comercial en virtud del cual las partes contratantes se comprometen a otorgarse las mismas ventajas que cualquiera de ellas otorgue a un tercero, o sea que todos los Estados son rigurosamente iguales en el plan económico y comercial. (4).

Sin embargo esta cláusula ha tenido diferentes alcances y modalidades durante su aplicación. En la época proteccionista después de la primera Guerra Mundial, éste instrumento era aplicado dentro de tratados bilaterales y bajo el principio de condicionalidad. Pero después de la segunda Guerra Mundial alcanza su mayor plenitud al crearse el Acuerdo General, ya que recoge en su artículo primero la cláusula de la nación más favorecida y establece el principio de la no discriminación en un sentido más amplio, es decir multilateral, porque al adherirse al Acuerdo General, la mayoría de los miembros de la comunidad internacional, la cláusula de la nación más favorecida y el principio de la no discriminación quedaron institucionalizados a nivel mundial.

(4) Rivero, Oswaldo de Nuevo Orden Económico y Derecho Internacional para el Desarrollo. Centro de Estudios Económicos y Sociales del tercer Mundo. Mexico 1978. pag. 39.

Según este nuevo alcance, la cláusula de la nación más favorecida es incondicional, autónoma y multilateral, para todas las ventajas, privilegios e inmunidades que se acuerden tanto a las importaciones como a las -- exportaciones de las partes contratantes.

La aplicación de la cláusula de la nación más favorecida aparece como instrumento legal promotor de la liberación y destinado a la expansión del comercio, puesto que permite que todas las ventajas comerciales intercambiadas entre dos o más partes contratantes sean automáticamente acordadas al resto de las partes contratantes.

Pero sin embargo dentro del Acuerdo General existen excepciones a este principio como:

1.- Preferencias Aduaneras.

Estas consisten en una forma de "integración" muy especial, en que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas -- aduaneras, no extensible a terceros, debido a la suspensión internacional -- aceptada de la cláusula de la nación más favorecida.

Cuando se suscribió el Acuerdo General, se aceptó este tipo de -- excepciones para las concesiones preferenciales existentes y contraídas con anterioridad al Acuerdo General. Estas preferencias son:

a) La Commonwealth Británica. Que se configura con una serie de preferencias bilaterales entre el Reino Unido, los Dominios (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), las Repúblicas (India, Pakistán, etc.) y los demás -- territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico y que hoy -- sigue formando parte de la Commonwealth.

La Commonwealth como área preferencial tuvo una gran importancia en 1930-1950, pero la ha perdido debido a la gran transformación del comercio internacional como los intercambios del Reino Unido con la European Free

Trade Association o Asociación Europea de Libre Comercial, Reino Unido con los Estados Unidos de América, Canada con Los Estados Unidos América, etc.

Por otra parte miembros de la Commonwealth-Canadá, Australia y Nueva Zelanda- se encuentran más interesados por las relaciones económicas con los Estados Unidos de América. Y los países en desarrollo se interesan en otros proyectos como los de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) o desarrollar procesos de integración económica propios.

b) Territorios de la Unión Francesa. Cuando termino la segunda Guerra Mundial, Francia transforma jurídicamente su Imperio Colonial en una denominada Unión Francesa, y todos los territorios que formaban parte de ésta Unión tenían una red de preferencias comerciales de doble vía, que fueron aceptadas por el Acuerdo General. Pero en 1957 con motivo de la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) surgen nuevas transformaciones ya que las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados (EAMA), con el carácter de elementos de una Zona de Libre Comercio CEE-EAMA, consagrada oficialmente en la Convención de Yaundí de 1963.

Así el viejo territorio de Preferencias de Francia se ha convertido en una zona de Libre Comercio, donde en una parte se encuentran 18 países de Africa y Madagascar y por la otra, la Comunidad Económica Europea con pseudos estatutos especiales.

d) Las de los Estados Unidos de América con Filipinas y otros Estados dependientes de los Estados Unidos de América.

e) Las Latinoamericanas. Que son tratados preferenciales que reconoció el Acuerdo General, de Chile con Argentina, Bolivia y Perú. Pero han dejado de existir al subsistir dentro de los proyectos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. (ALACC).

También se reconocieron las preferencias aduaneras entre la Unión Aduanera Siroilbanesa, y la de Palestina pero actualmente han dejado de funcionar.

Así pues las áreas preferenciales han perdido su importancia por el desarrollo de nuevos acontecimientos políticos y económicos tales como la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy ALADI.

2.- Zonas de Libre Comercio y las Uniones Aduaneras a las que se refiere el artículo XXIV del Acuerdo General.

Las Zonas de Libre Comercio consisten en la supresión gradual de toda clase de restricciones al comercio que hayan existido entre las partes de una figura integrativa y la conservación unilateral de los aranceles respecto de terceros países. (5).

Hoy en día las zonas de Libre Comercio que existen, son en sentido estricto: La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy ALADI, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), la Zona Australia-Nueva Zelanda, La Zona Reino Unido-Irlanda.

Las Uniones Aduaneras. Consisten en la supresión de barreras internas al comercio y se establece un arancel común externo para los países no participantes a la unión. Cuando una unión aduanera se consolida efectivamente, trae como consecuencia necesariamente a la unión económica, tales como la Unión Aduanera Alemana, La Unión Aduanera Italiana y como unión económica la Comunidad Económica Europea y el Mercado Común Centroamericano.

3.- No aplicación del Acuerdo entre dos partes contratantes, si ambas partes no han entablado negociaciones arancelarias. Artículo XXV del Acuerdo General.

(5) Herrerías, Armando. Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico. Méx. 1975. Ed. Limusa. Seg. Ed. Pag.310.

Lo establecido en el artículo XXXV del Acuerdo General se refiere a la no -- aplicación del Acuerdo entre dos partes contratantes, si ambas partes no han entablado negociaciones arancelarias y si alguna de las dos no esta de acuerdo en la aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte con tratante.

4.- Los Derechos Antidumping y Compensatorios, Artículo VI del Acuerdo General.

Tanto la Carta de la Habana como el Acuerdo General no definen el dumping -- pero si establecen que medidas es legítimo aplicar.

W.M. Curtiss dice que el dumping es el proceso, cuando los bienes de un país se venden en otro a precios inferiores al costo de producción. (6)

El Acuerdo General dice que el dumping es condenado " si causa o amenaza causar un perjuicio a otro Estado ". Pero si se producen operaciones equivalentes al " dumping " , se pueden aplicar derechos compensatorios, o sea, se quizo evitar que, con el pretexto de combatir el dumping, se recurriera a medidas proteccionistas prohibidas. (7)

5.- Las que establecen expresamente el artículo XIV del Acuerdo General como excepciones a la regla de la no discriminación.

6.- Las medidas de urgencia sobre importación de productos. Artículo XIX del Acuerdo General.

Esta se refiere a las medidas de urgencia sobre importación de productos en casos particulares.

En los casos en que surjan o amenacen con surgir un perjuicio -- por las concesiones arancelarias, contraídas por el Acuerdo General, podrá

(6) Curtiss W.M. La Protección Arancelaria. Centro de Estudios Económicos -- Sociales (CEES). Guatemala, C.A. Pag.59

(7) D. González, Ariosto. La Organización del Comercio Internacional. Cámara Nacional de Comercio. Montevideo 1954. Pag. 48.

adoptar la parte contratante " afectada " las medidas para reparar o prevenir el perjuicio durante el tiempo que sea necesario, suspender total o parcialmente las obligaciones contraídas con respecto a los productos que perjudican o retirar, o modificar las concesiones.

7.- La protección de las concesiones y demás ventajas otorgadas por el Acuerdo General. Artículo XXIII del Acuerdo General.

A ello se refiere "Cuando una ventaja resultante del Acuerdo General se ha hele anulada o menos cabada o que el cumplimiento de los objetivos del Acuerdo se hallen comprometidos a consecuencia de:

a) Que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones -- en virtud del Acuerdo General; o

b) Que otra parte contratante aplique una medida contraria o no a las disposiciones del Acuerdo General; o

c) Que exista otra situación,

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones".

"En caso de no llegar a un arreglo satisfactorio de las partes contratantes o si la dificultad surgió por lo previsto en el anterior apartado c), la cuestión podrá ser sometida a las Partes Contratantes y estas a su vez, si lo juzgan conveniente podrán consultar al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental -- competente. Si se consideran que las circunstancias son graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o a varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o a más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General".

8.- Posibilidad de eximir a una parte contratante de alguna de las obliga --

ciones impuestas por el Acuerdo General. Artículo XXV del Acuerdo General.

Cuando las Partes Contratantes eximen de las obligaciones del Acuerdo General a una parte contratante por una mayoría compuesta de dos tercios de los votos emitidos y que ésta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes. A esto es a lo que se refiere el artículo XXV del Acuerdo General y comunmente se le llama WAIVERS.

B.- Principio de la Protección exclusivamente arancelaria.

Indica que sólo se otorgará protección exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales a la industria nacional. Se prohíbe expresamente las restricciones cuantitativas a la importación, aunque se admite este instrumento para proteger la balanza de pagos de un país en circunstancias escrupulosamente definidas.

C.- Principio del sistema de resolución de controversias comerciales.

Este principio de la oportunidad a las partes contratantes, ya sean países desarrollados o en desarrollo, de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se encuentran amenazados por las partes contratantes, evitando, que se produzca un perjuicio al comercio entre éstas.

Es a partir de la Carta de La Habana -Capítulo Octavo- donde se establece el sistema para la resolución de controversias comerciales; Las consultas; Las conciliaciones y los buenos oficios. De éstas, el Acuerdo General adopta únicamente a las consultas y a las conciliaciones como sistema de resolución de controversias.

El artículo XXII del Acuerdo General hace referencia a las con -

sultas y establece que: "Tienen la facultad todas las partes contratantes de solicitar que se celebren, con otra(s) parte(s) contratante(s), consultas sobre cualquier cuestión que se refiera a la aplicación del Acuerdo General, y en caso de no llegar a una solución satisfactoria, pueden pedir a las Partes contratantes que consulten colectivamente con la parte contratante o partes contratantes directamente interesadas.

Otro sistema de consultas lo establece el artículo XXXVII, párrafo segundo del Acuerdo General para hacer efectivos los objetivos de ayuda - del artículo XXXVI cumpliendo los compromisos jurídicos contraídos en el artículo XXXVII, párrafo primero, inciso a, b y c.

El artículo XXXVII, párrafo segundo contiene el sistema de consulta aplicable sólo a los países en desarrollo y cuya finalidad es garantizar el cumplimiento de compromisos de ayuda a través del comercio, asumido - por los países desarrollados en el Acuerdo inter alia, la prioridad en la - reducción y supresión de obstáculos: el respeto statu quo comercial y fiscal y la reducción a las medidas fiscales vigentes para los productos de exportatación que ofrecen un interés especial a los países en desarrollo. En caso de que surgieran problemas o no se lleve a cabo los compromisos suscritos -- por los países desarrollados, el país en desarrollo afectado o cualquier parte contratante interesada podrá solicitar un procedimiento de consulta ante las Partes Contratantes para que entren en consultas con la parte contratante que no ha respetado su compromiso para llegar a una solución satisfacto - ria y así se cumplan los objetivos generales de Comercio y Desarrollo que se establecen en el artículo XXXV del Acuerdo General.

Pero, sólo será materia de consulta las razones imperiosas o -- eventualmente jurídicas invocadas por los países desarrollados para no cum

plir con los compromisos concretos y específicos contraídos en virtud del artículo XXXVII, párrafo primero, inciso a, b y c del Acuerdo General.

El artículo XXXVII, párrafo segundo, tiende a cumplir también -- una acción colectiva de todas las partes contratantes para llegar a alcanzar los objetivos del Acuerdo General (Artículo XXXVI) a través de las reuniones de las Partes Contratantes y considerar nuevas formas de acción.

En cuanto a las conciliaciones el Acuerdo General establece dos procedimientos: (8)

El primero se refiere a que el asunto o controversia se somete a un grupo de expertos nombrados por el Director Gral. del Acuerdo y en el que se tiene como obligación de reducir al mínimo las controversias entre las partes en virtud de su naturaleza neutra e independiente frente al problema. Y buscar una solución aceptable, dentro del acuerdo, para las dos partes.

Su función termina con un informe -recomendaciones o conclusiones- a las Partes Contratantes o Consejo de Representantes, sin que éste -- tenga un carácter obligatorio para las partes.

Cuando ha sido aprobado el informe por el Acuerdo General, éste puede tener recomendaciones que han sido surgidas por las partes por medio de una solución de compromiso a través del retiro de medidas violatorias o -- también puede darse el caso de la rebeldía de una de las partes para seguir las recomendaciones del procedimiento de conciliación. Y en ésta caso, las partes contratantes pueden autorizar al país perjudicado a tomar medidas de retorsión contra la parte rebelde. por lo que estas medidas de retorsión son un complemento que garantiza la eficacia del procedimiento de conciliación.

El segundo procedimiento consiste en los "buenos oficios" del Di

(8) Rivero, Oswaldo de., op. cit., pag. 85-91.

rector General del Acuerdo para facilitar una solución, este procedimiento es una etapa previa a la sumisión del caso al grupo de conciliación. Se prevee la posibilidad de que, en caso de que se perjudique el desarrollo económico de las partes contratantes, puedan decidir, a parte de utilizar medidas de retorsión, la aplicación de nuevas sanciones de tipo coercitivo.

Este procedimiento establece la siguiente secuencia: a) El país en desarrollo que se considera perjudicado, después de haber realizado las consultas y representaciones con el país desarrollado conforme el artículo XX o si se trata el caso conforme el artículo XXXVII, párrafo segundo sin llegar a una solución satisfactoria, presente el caso ante el Director Gral. del Acuerdo. Este funcionario consulta entonces tanto a las partes interesadas como a todo organismo internacional competente que él considera útil, luego de lo cual ofrecerá sus "buenos oficios" para facilitar una solución; para ello el director Gral. tiene un plazo de dos meses, el cual una vez caducado sin soluciones satisfactorias, podrá someter el caso ante las partes contratantes; b) Las partes contratantes llevarán el caso, presentado por el Director Gral., a una comisión de conciliación, formada por expertos que aceptan mutuamente las partes en litigio. Los expertos dentro del curso del proceso de investigación establecen las condiciones de hecho y de derecho, tomando básicamente las necesidades de comercio y desarrollo de las partes menos desarrolladas, como también el proceso de conciliación que se presenta para la solución. Al igual que el procedimiento anterior, no juzgan que está violando el Acuerdo, sino que su objetivo es lograr soluciones para ambas partes. Después de un plazo de sesenta días para conciliar los intereses divergentes entre el país en desarrollo y el desarrollado, la comisión de expertos presenta su informe a las partes contratantes; c) Las partes contratantes exami

minan el informe y las recomendaciones y aprobarán por decisión ambos, dando un plazo de noventa días a la parte a la cual van dirigidas las recomendaciones para informarles acerca de las medidas que está aplicando para cumplir la decisión. Si la parte afectada se mantiene en rebeldía contra la decisión de las partes contratantes, podrá autorizar a la parte afectada la retorsión o sea suspender concesiones u obligaciones de una manera discriminatoria- contra la parte rebelde; d) En caso que después de noventa días las medidas de retorsión sean inútiles, por tratarse de un país en desarrollo el que debe aplicarlas, las partes contratantes podrían decidir la aplicación de nuevas sanciones de carácter coercitivo.

En realidad este procedimiento de conciliación no ha sido hasta la fecha puesto en marcha por ningún país en desarrollo, por lo que su eficacia no ha sido comprobada.

VI.- OBJETIVOS.

Según lo establecido por el artículo XXXVI del Acuerdo General se tiene como objetivos generales a los siguientes:

- Enfocar las relaciones económicas y comerciales al mejoramiento de los niveles de vida;
- Lograr el pleno empleo y un nivel elevado, cada vez mayor, - tanto de la demanda efectiva como del ingreso real;
- Aprovechar completamente los recursos mundiales;
- Desarrollar la producción y el intercambio de mercancías y;
- Fomentar el desarrollo económico.

Objetivos que deben llevarse a cabo por la celebración de Acuerdo basados en la reciprocidad y mutuas ventajas, la eliminación de los tratos discriminatorios en el comercio internacional y la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales.

VII.- PAISES MIEMBROS.

El Acuerdo General contempla tres clases de miembros:

A.- Definitivos. Dentro de estos se encuentran los siguientes: Alemania, Alta Volta, Argentina, Austria, Blangladesh, Barbados, Bélgica, Benin, Birmania, Brasil, Burundi, Camerú, Canadá, Congo, Corea, Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guayana, Haití, Hungría, Imperio Centro-Africano, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Magagascar, Malasia, Malawi, Malta, Mauricio, Mauritania, Nicaragua, Niger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Rhodesia, Rumania, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tanzania, Tongo, Trinidad, Tobago, Turquía, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, y Zaire.

B.- Provisionales. Con este carácter se encuentran Colombia, Filipinas y Túnes.

C.- Otros. Dentro de este marco se tienen a los territorios coloniales en --

que se aplicaba el Acuerdo General, como consecuencia de su aplicación a los Estados coloniales, y que sin embargo obtuvieron su independencia y hoy son estados soberanos. El Acuerdo General se les continúa aplicando de hecho hasta en tanto se establezca su política comercial, estos son; Angola, Argelia, Bahamas, Bahrein, Bostwana, Cabo Verde, Emiratos Arabes Unidos, Fiji, Granada, Guinea-Bissan, Guinea Ecuatorial, Kampuchea, Lesotho, Maldivas, Malí, Mozambique, Papua Nueva Guinea, qatar, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles, Surinam, Swazilandia, Tonga, Yemen Democrático y Zambia.

VIII.- ESTRUCTURA DISPOSITIVA.

El Acuerdo General se encuentra integrado por 38 artículos distribuidos en cuatro partes o apartados:

La Parte Primera comprende al artículo primero que establece la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida y el artículo segundo que prevee las reducciones arancelarias, que al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General quedan consolidadas, es decir forman parte del propio Acuerdo.

La Parte Segunda que viene a ser la más importante y complicada, ya que los miembros tienen que aplicarla en todas las medidas que sean compatibles con la legislación vigente en el momento de adherirse al Acuerdo General. Quedan comprendidos los artículos del tercero al décimo, que son las disposiciones técnicas encaminadas a prevenir o limitar la implantación de medidas que sustituyan a los derechos arancelarios; los artículos once al catorce se refieren a las restricciones cuantitativas; el artículo quince a la

colaboración del Acuerdo General con el Fondo Monetario Internacional; el artículo dieciseis que tiende a la eliminación de subvenciones a exportación; el artículo diecisiete exige que las empresas comerciales del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior; el artículo dieciocho reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas; el artículo diecinueve se refiere a las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales; los artículos veinte y veintuno especifican las excepciones al Acuerdo admitidas por razones generales o de seguridad; el artículo veintidos se refiere a las consultas y el artículo veintitres a la conciliación.

La Parte Tercera comprende el artículo veinticuatro que regula las condiciones en que las uniones aduaneras y zonas de libre comercio pueden constituirse como excepciones al principio de la nación más favorecida; el artículo veinticinco prevé la acción colectiva de las partes contratantes y los artículos veintiseis al treinta y cinco contienen las disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General.

La Parte Cuarta tiene su origen por una decisión adoptada en una reunión ministerial que tuvo lugar en Ginebra en mayo de 1963. Los ministros reconocieron entonces la necesidad de establecer un marco jurídico e institucional adecuado para los efectos que surgieran del Acuerdo General facilitando la expansión de comercio y desarrollo de los países en vías de desarrollo. Esta parte fue adoptada el 26 de noviembre de 1964, por miembros del Acuerdo, más tarde, el 8 de febrero de 1965, se abrió a la firma su protocolo de enmienda del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

por el cual se incorpora en éste, o sea las partes contratantes adoptaron al mismo tiempo una declaración relativa a la aplicación de facto de las nuevas disposiciones hasta que surgiera de jure. En realidad esta parte fue creada para reducir al propio Acuerdo y contrarrestar la fuerza naciente de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

Esta parte comprende el artículo treinta y seis que establece -- los principios y objetivos del Acuerdo Genral en lo relativo a satisfacer las necesidades especiales de los países en desarrollo; el artículo treinta y siete se refiere a los compromisos que con este fin contraen los países miembros y el artículo treinta y ocho que prevee las acciones colectivas de estas.

IX.- ESTRUCTURA OPERATIVA. (9)

A.- Asamblea de las Partes Contratantes.

El elemento institucional básico del Acuerdo General es la Asamblea de las Partes Contratantes, formada por los miembros del Acuerdo. Es el órgano decisorio máximo en el que se adoptan las resoluciones con la simple votación de la mayoría, pero en caso de exención (WAIVERS) y de la autorización para dejar de cumplir alguna observación del Acuerdo General será necesario la mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que sean más de la mitad de los --

(9) Malpica de la Madrid, Luis. ¿Que es el GATT?.- México.- ed. Grijalbo.- 1980.- Pág. 18-20.

Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional.- México.-ed. Alianza Quinta ed. 1978.-

Los Países en vías de Desarrollo y el GATT. 1965. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Quinto curso intensivo Centroamericano Sn. Salvador, El Salvador, C.A.- Pág.12

países miembros. Por lo general se lleva a cabo una reunión al año con el objeto de poner en vigor aquellas disposiciones del Acuerdo General que exigen acción conjunta; interpretar el Acuerdo cuando lo estimen necesario; vigilar todos los aspectos que se relacionen con el comercio internacional y la economía; también está encargado de crear los medios y establecer los procedimientos y métodos de trabajo para la administración del Acuerdo General, así como de alcanzar sus objetivos.

B.- El Consejo de Representantes.

Este Consejo está a cargo de los asuntos de trámite; de los asuntos de carácter urgente en los períodos de sesión de las Partes Contratantes; de supervisar los trabajos de los Comités, Grupos de Trabajo y demás cuerpos subordinados de las Partes Contratantes, orientándolos cuando sea necesario. Cuenta con poderes resolutorios que en su caso pasan a decisión final de las Partes Contratantes. Se reúne por lo general cuatro veces al año, generalmente son los Ministros de Comercio de los países miembros los del Consejo, así como todos los países miembros que lo deseen pueden estar representados por él.

El Consejo de Representantes tiene a su cargo los siguientes Comités:

- a) Comité de Restricciones de Balanza de Pagos;
- b) Comité de Presupuesto, Finanzas y Administración;
- c) Comité de Prácticas Antidumping;
- d) Comité de Países participantes para Administrar el Protocolo de Negociaciones entre Países en Desarrollo;
- e) Comité de Textiles;

- f) Comité de Administración del Protocolo relativo a las Materias Grasas de Leche y ;
- g) Comité Ejecutivo del Acuerdo relativo a determinados productos lácteos.

En ellos participan todos los países que hayan firmado dichos -- acuerdos, sin importar si son miembros del Acuerdo General o no, con excepción de los primeros, en que podran participar unicamente los miembros del Acuerdo General. Fueron creados mediante acuerdos específicos. También la Secretaría del Acuerdo General les proporciona asistencia técnica y administrativa.

C.- El Comité de Negociaciones Comerciales.

Sin duda uno de los más importantes, creado en 1973, en el que puede formar parte cualquier país, sin ser miembro necesariamente del Acuerdo General. En 1976 se creó dentro de este Comité un grupo de negociación para negociar mejoras del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial, primordialmente con relación al comercio entre países desarrollados y en desarrollo, y al trato diferenciado y más favorable a aplicar en ese comercio;

El Comité de Restricciones Cuantitativas.

Establecido por razones de equilibrio de balanza de pagos y protección a las reservas monetarias;

El Comité de Productos Industriales.

Estudia las restricciones residuales a su intercambio;

El Comité de Agricultura.

Estudia los problemas particulares que obtaculizan el desarrollo de los in -

tercambios agrícolas sobre lo que pesa fuertemente el proteccionismo practicado por los países industriales desarrollados y;

El Comité de Comercio y Desarrollo.

Creado en 1964, como consecuencia a la Parte IV del Acuerdo General. Su función es vigilar la actividad del Acuerdo procurando que se de mayor atención a los problemas de interés para los países en desarrollo.

D.- Los Grupos Consultivos y de Trabajo.

El Acuerdo General ha creado, para cumplir y agilizar sus funciones, estos grupos, a los que les encomienda trabajos que no podrían efectuarse eficientemente en reuniones plenarias. Hasta el momento existen los siguientes:

1.- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional.

Creado en 1964 por petición de los países en desarrollo, para fomentar sus exportaciones; hoy es administrado por el Acuerdo General y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

Como funciones estan las de aconsejar y revisar anualmente el trabajo del Centro de Comercio Internacional; indicar que trabajos deben de emprenderse con prioridad; evaluar los efectos financieros y; estudiar, teniendo en cuenta las proposiciones presentadas, las medidas en materia de promoción del comercio y de técnicas de producción y de comercialización que los países considerados individualmente pudieran llevar a la práctica para ayudar a los pocos desarrollados a aumentar sus ingresos de exportación.

2.- Grupo Internacional Consultivo de la Carne.

Creado para dar información sobre la oferta y la demanda del mercado internacional del ganado bovino, de su carne y para elaborar estudios mediante la

celebración de consultas intergubernamentales.

3.- Grupo Consultivo de los Dieciocho.

Creado en 1975 con el objeto de vigilar el desarrollo del comercio internacional, con miras a mantener y mejorar las políticas comerciales coherentes con los objetivos y principios del Acuerdo General; coordinar las actividades del Acuerdo General y el Fondo Monetario Internacional y; para ayudar a los miembros a cumplir mejor con algunas de sus tareas.

Los Grupos de Trabajo. Se establecen con el objeto de analizar ciertos aspectos jurídicos o económicos o simplemente para analizar el ingreso de solicitudes de nuevos miembros.

Los Grupos de Consulta. Encargados para analizar las notificaciones que pronuncien las partes contratantes con relación a sus intereses comerciales logrando obtener una solución satisfactoria a nivel bilateral.

Estos dos Grupos -de Trabajo y de Consulta- a diferencia de los Comités, tienen una vida temporal, ya que una vez concluido el estudio del caso concreto al que les fue asignado, e informado sus conclusiones a las Partes Contratantes, quedan disueltos.

E.- El Director General.

Por decisión del 23 de marzo de 1975 de las Partes Contratantes, cambia su denominación de Secretario General a Director General.

X.- FINANCIAMIENTO.

Para el financiamiento del Acuerdo General, las Partes Contratantes deciden

(10) Sepúlveda Amor, Bernardo. Las nuevas reglas del GATT y el marco jurídico mexicano.- Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.-"Comercio Exterior".-Vol.30, No.2 Méx., Feb. 1980. Pág. 136.

periodicamente el presupuesto y la asignación que corresponda a cada miembro para sufragar los gastos de éste. La asignación está basada en los porcentajes relativos a la participación de cada miembro en el comercio internacional.

XI.- ADHESION O ACCESION.

La regla que regula la adhesión está comprendida en el artículo XXXIII del Acuerdo General y establece que:

" Todo Gobierno que no sea parte del Acuerdo o todo Gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y de las demás cuestiones tratadas en el Acuerdo, podrá adherirse a él en su nombre o en el de dicho territorio, en las decisiones que fijen dichos gobiernos y -- las Partes Contratantes por una mayoría de los dos tercios ".

Cuando un Estado desee adherirse, se inician trámites para celebrar negociaciones arancelarias que al concluirse ésta satisfactoriamente se redacta un protocolo de adhesión en virtud del cual el Gobierno interesado forma parte del Acuerdo y acepta los mismos derechos y deberes que los Estados miembros.

Este procedimiento de adhesión por medio de negociaciones se encuentra abierto también a los territorios en los cuales se ha aplicado el Acuerdo General, pero que han adquirido la autonomía en sus relaciones comerciales.

Para ser partes contratantes los territorios que adquieran su in

dependencia, se regula por el artículo XXVI, párrafo quinto, inciso c) del A cuerdo General y dispone que:

" Si un territorio aduanero, en nombre del cual una parte con tratante haya aceptado el presente Acuerdo, goza de una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás que son objeto del presente Acuerdo, o si se adquiere esta autonomía, será considerado como parte contratante responsable, en la que expondrá los hechos mencionados ".

Como es el caso de Indonesia y la Federación Malaya, que al formar parte del Acuerdo General conservaron las obligaciones contraídas en su nombre por los Países Bajos y el Reino Unido, inclusive las concesiones arancelarias comprendidas en las secciones correspondientes a las listas del Benelux y del Reino Unido.

XII.- LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES.

Dentro del marco del Acuerdo General se prevee entablar negociaciones comerciales multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

Así, se han desarrollado siete Rondas de Negociaciones. En las cuatro primeras se efectuaron bilateralmente y al terminar se incluían en el Acuerdo General, a partir de la quinta ronda de negociación, el procedimiento se convirtió multilateral proponiéndose o reducciones que se generalizaban ó líneas arancelarias de productos terminados.

La Primera Ronda de Negociación se celebró en Ginebra, Suiza, en

1947.

Segunda Ronda de Negociación. Annecy, Francia. 1949. Su propósito fue el continuar las negociaciones para reducir aranceles y evaluar la adhesión de varios países solicitantes.(11)

Se llevaron a cabo 5000 concesiones arancelarias. Su resultado no fue del todo satisfactorio ya que, sólo tuvo un 6 por ciento aproximadamente del número de concesiones obtenidas en la de 1947.

En cuanto a la adhesión de los países solicitantes, sólo ingresaron nueve de los diez, pues Uruguay se le concedió un plazo para adherirse.

Tercera Ronda de Negociación. Torquay, Inglaterra. 1950. Su objetivo era reducir aranceles y evaluar posibles adhesiones de países interesados. (12)

Se negociaron 8,700 concesiones y los países participantes se negaron a dar informe del valor de éstas, por ello es difícil estimar sus efectos. También se dio a conocer, por la delegación, que no se sometería la autorización al Congreso para la aprobación de la Carta de La Habana, lo cual da mayor auge al Acuerdo General.

Cuarta Ronda de Negociación. Ginebra, Suiza. 1956. El objetivo de ésta era reformar el procedimiento de las negociaciones.

Según el Reglamento de la Conferencia Arancelaria establecía como objetivo de las negociaciones: la reducción del nivel general de los derechos de aduana y otras cargas en la importación, en forma especial, la re-

(11) Dinamarca, República Dominicana, Filipinas, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, Suecia y Uruguay.

(12) Austria, Filipinas*, Perú, República de Corea*, República Federal Alemana y Turquía.

(*) Al final se decidieron no adherirse.

ducción en los derechos que dificultaban la importación de mercancías, incluso en cantidades mínimas, así como el intercambio de concesiones, sobre una base recíproca y de ventaja mutua.

Su resultado fue desalentador, pues no se desarrollaron dichas pretensiones.

Quinta Ronda de Negociaciones. (Ronda Dillon). Ginebra, Suiza. - 1960-1962. Esta surgió por el interés que representaba para los Estados Unidos de América negociar nuevas concesiones con la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) antes de que entrarán en vigor sus tarifas externas comunes.

Así se crean tres Comités:

- I.- Para Organizar una Ronda de Negociaciones Comerciales;
- II.- Para examinar las repercusiones de las políticas agrícolas nacionales en el Comercio Internacional y;
- III.- Para identificar soluciones a los problemas comerciales de países en vías de desarrollo.

Sexta Ronda de Negociaciones. (Ronda Kennedy). Ginebra, Suiza. - 1964-1967. Esta Ronda tuvo como objetivo primordial, la reducción de las barreras comerciales, sus resultados: las principales naciones industrializadas convinieron en hacer extensas reducciones arancelarias que en promedio representaban al rededor de una tercera parte, que representaba 40,000 millones de dólares el comercio. Dichas reducciones ayudaron al comercio con respecto al 80 por ciento, aproximadamente, de los productos exportados por los países en desarrollo. (13)

Con respecto a los productos agrícolas, los resultados no fueron tan alentadores, pues se consideró que las barreras de carácter no arancela-

(13) Orígenes, organización y actividad. Resumen de las actividades de las Naciones Unidas, durante el período de 1966-1970.

rias habían incrementado en forma notable. (14)

Uno de los principales resultados fue la incorporación de la Parte IV al Acuerdo General, referente a Comercio y Desarrollo, donde: " Las Partes Contratantes pueden facultar a las partes contratantes pocas desarrolladas para que aplique medidas especiales con objeto de fomentar su comercio desarrollo " .

Séptima Ronda de Negociaciones. (Ronda Tokio). Tokio, Japón. -- 1973-1979. Esta Ronda surgió a petición de la mayoría de los miembros, ya -- que en los años setentas, por lo general en las economías de mercado, se presentaron serios problemas en el funcionamiento de sus aparatos productivos, -- cuyos síntomas más claros fueron un alto nivel de desempleo y crecientes desequilibrios en sus sectores externos, lo cual daba lugar a un uso cada vez mayor de medidas protectoras a los sectores productivos afectados, obstaculizando así el crecimiento del comercio intrnacional, e influyendo en gran parte a ello, por prácticas proteccionistas ejercidas por países industrializados.

Entre los objetivos que destacan en esta Ronda, estan los siguientes:

a) Negociar reducciones arancelarias mediante el empleo de fórmulas apropiadas, cuya aplicación fuera lo más generalizada posible (barreras arancelarias);

b) Reducir o eliminar los obstáculos no arancelarios y cuando -- ello proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o deformación -- del comercio, y someter tales medidas a una disciplina internacional eficaz (barreras no arancelarias);

(14) Seara Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional.- México.- Ed. F.C.E.- 1974.- Pág. 617.

c) Examinar las posibilidades de utilizar, como técnica complementaria, la reducción o eliminación coordinadas de todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados (enfoque sectorial);

d) Adaptar el sistema multilateral de salvaguardias, prestando una consideración particular a las modalidades de aplicación del artículo XIX del Acuerdo General (15), con el fin de facilitar la liberación del comercio y preservar sus resultados (código de salvaguardias);

e) Incluir, en lo que se refiere al sector agropecuario, un enfoque de negociación que, al tiempo que esté en consonancia con los objetivos generales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, tenga en cuenta las características especiales y los problemas de este sector.

Así vemos que la Ronda no se centró solamente en la reducción de obstáculos arancelarios al comercio; por vez primera se establecieron grupos de trabajo encargados de formular códigos de conducta sobre barreras no arancelarias.

Las conclusiones de la Ronda abarcan acuerdos en cuatro áreas básicas: (16)

- Establecen códigos de conducta para regular las acciones de los gobiernos en los que concierne a las barreras no arancelarias al comercio;

- Establecen el marco para solucionar las disputas sobre barreras no arancelarias entre los países;

- Hacen estipulaciones especiales para los países en desarrollo, en particular para los relativamente más avanzados, como México, Brasil, etc.;

(15) El artículo XIX trata sobre las medidas de urgencia en la importación de productos en caso de que una parte contratante se vea amenazada por un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares.

(16) Conferencia de Robert McNamara del 10 de mayo de 1979 en la V UNCTAD, en Manila, publicada en Report News and Views from the World Bank, Washington, julio-agosto de 1979.

- Se aprobó realizar una reducción arancelaria de 30 a 35 por ciento en los niveles promedio de aranceles industriales de los países de la OCDE. Sin embargo, esta rebaja no significa un mejoramiento real para los países en desarrollo debido a que: (17)

a) En las negociaciones no se redujeron las restricciones cuantitativas existentes en textiles, vestido y calzado, que son las más importantes para los países en desarrollo, especialmente bajo el acuerdo de multibras que será renovado;

b) La reducción arancelaria de 30 a 35 por ciento disminuye los márgenes de preferencia que ya disfrutaban los países en desarrollo, al amparo de los diferentes sistemas generales de preferencias;

c) Además, continúa la preocupación de los países en desarrollo por la insistencia de los industrializados en incluir una cláusula de selectividad en el código de salvaguardias que permitiría tratar discriminatoriamente a países específicos.

(17) McNamara, Robert. op. cit.

CAPITULO CUANTO

RELACIONES COMERCIALES CON MEXICO

Al término de la segunda Guerra Mundial se originó la inquietud de reorientar las relaciones económicas, obedeciendo a la necesidad de acelerar el desarrollo económico de los países a través del impulso de la industrialización, la racionalización del proceso de sustitución de importaciones, la ampliación de mercados y el aumento y diversificación de las exportaciones

Para ello y con buenos ojos se ha visto a la integración económica como uno de los procesos y medios para buscar la manera de ampliar el mercado, aumentar la escala de producción de determinados bienes y estar en condiciones de competir con mayores posibilidades de éxito en el mercado mundial.

Más aun, la integración en grupos cada vez más numerosos y organizados es un proceso lógico en la historia de la humanidad.

De los clanes pasó a las tribus; de estas pasó a las ciudades; -

de las ciudades pasó a los estados y de los estados pasó a las uniones de es tados. Proceso que ha marcado el avance y el retroceso de los pueblos.

Los factores que determinan la existencia de la integración eco nómica son, entre otros, las ventajas tecnológicas, industriales, educati -- vas, etc., los cuales los países pueden intercambiarse. Lo que hace lógico y factible el tratar de lanzarse en forma unida y coordinada a la lucha por el progreso firme y duradero.

Así tenemos, que en la literatura económica y sobre integración se presentan generalmente las siguientes etapas:

- Zona Preferencial. Esta se refiere en que cada país concede a los demás que la forman, una serie de rebajas arancelarias y mantiene frente a terceros países su propio sistema arancelario.

- Zona de Libre Comercio. De ésta hablamos en el capítulo referente al AGAAC y éste dice que debe entenderse como aquella área de libre -- comercio, al grupo de dos o más territorios aduaneros en los cuales los aran -- celes y otras medidas restrictivas al comercio se han eliminado para una por -- ción sustancial del comercio efectuado entre estos, con productos origina -- rios de tales territorios.

Los países miembros se mantienen libres y autónomos en lo que se refiere al régimen de importaciones provenientes de terceros países.

- Unión Aduanera. Esta etapa también hace referencia al AGAAC y la define como a la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno -- sólo para que:

i) Los aranceles y las otras restricciones al comercio sean eli -- minados en cuanto a lo sustancial del comercio, entre los territorios que -- constituyen la unión y,

ii) Se apliquen , en lo general, los mismos aranceles a otras regulaciones al comercio, por cada uno de los miembros de la unión, al comercio de aquellos territorios que no pertenecen a la misma. Esto es, que supone, además del libre comercio, una tarifa externa común para la importación proveniente de terceros países.

- Mercado Común. Este constituye un paso más avanzado en el proceso de integración porque además de eliminar las barreras arancelarias y -- las demás restricciones al comercio entre los países que lo forman, y de --- constituir una barrera arancelaria única (arancel externo común) frente a -- terceros países, se establece la libre circulación de los factores de la producción.

- Unión Económica. Esta incluye:

i) Liberación total del intercambio de bienes y servicios, capitales y personas, entre los países miembros;

ii) Una tarifa externa común para importaciones, provenientes de terceros:

iii) Un grado muy avanzado de armonización de las políticas económicas nacionales, generalmente no obtenible sin la existencia de un organismo común, el cual se traslada una buena parte de atribuciones que, anteriormente constituían competencia de cada gobierno.

La Integración Económica es un proceso, el cual puede ser iniciado a partir de cualquiera de las etapas mencionadas, también por ello, no necesariamente se debe pasar a la siguiente etapa, sin antes perfeccionar la anterior.

Así tenemos, que dentro de este marco, se han formado varios bloques económicos en el mundo, y de los que más sobresalen hasta ahora son los

siguientes:

I.- COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. CEE.

Fue creada por el Tratado de Roma el 25 de mayo de 1957, por Bélgica, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, la República Federal de Alemania (RFA) y en -- 1973, ingresaron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. Se encuentran en estudio el ingreso de España, Grecia y Portugal.

El Objetivo fundamental de la Comunidad es el establecimiento de un mercado común y el acercamiento progresivo de la política económica de -- los miembros, para hacer de manifiesto el desarrollo armónico de las actividades económicas dentro de la CEE, a través de una expansión continua y equi-
librada.

Así se tiende llevar a cabo:

- La eliminación, entre los miembros, de los derechos aduanales y restricciones cuantitativas a la entrada de mercancías, así como de todas las demás medidas de efectos semejantes.
- El establecimiento de una tarifa aduanera común y de una política comercial común, hacia los demás miembros;
- La implantación de una política común en el campo de la agri - cultura;
- La incorporación a la Comunidad de los países y territorios de ultramar, con el fin de incrementar el intercambio y llevar a cabo en común el esfuerzo necesario para el desarrollo económico y social y;
- La abolición entre los miembros de los obstáculos que oponen a la libre circulación de personas, servicios y capitales.

La Comunidad tiene firmado acuerdos de asociación y convenios de cooperación con casi todos los países del mundo, lo que facilita su comercio internacional. La Convención de Lomé firmada en 1975 con 55 países en desarrollo de África, el Caribe y el Pacífico (llamado países ACP), dificulta y en cierto modo margina al comercio exterior de los Países de América Latina, ya que los productos primarios que exportan los países ACP son prácticamente los mismos que vende Latinoamérica.

México tiene firmado un Acuerdo con la CEE (1975) y de los cuales es de los más avanzados entre la CEE y países Latinoamericanos; incluye cooperación económica y técnica, se contempla también la cláusula de la nación más favorecida. En 1978 se implantó además, el Acuerdo de Textiles.

Cabe señalar que el Acuerdo de 1975 constituye el instrumento más adecuado para resanar la serie de limitaciones a todo orden que incide sobre las exportaciones a la CEE, tales como las restricciones arancelarias (sanitarias, de etiquetado, impuestos internos, etc.); problemas de transporte; programas de promoción; erosión de las concesiones del Sistema General de Preferencias comunitario; etc.

Esta región hasta el primer semestre de 1980 fue el segundo proveedor de México con el 6.5 por ciento de exportaciones y en importaciones con el 13.59 por ciento. La balanza comercial entre estos ha sido tradicionalmente deficitaria (1,094 millones de dólares en 1978 y 1,443 millones de dólares en 1979).

En 1980 (primer semestre) el déficit se reduce, debido exclusivamente a las ventas del petróleo y derivados, a Francia, Italia y Holanda, 78, 65 y 40 millones de dólares respectivamente.

De la CEE, la República Federal de Alemania es el principal socio comercial de nuestro país, seguido de éste se encuentra Francia y el Reino Uni

do.

Las exportaciones mexicanas a la Comunidad se integran por lo general de productos tradicionales, aunque en menor grado intervienen manufacturas de todo tipo.

Las importaciones consisten principalmente en equipo de alta tecnología y maquinaria pesada.

EXPORTACIONES DE MEXICO A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA
(millones de dólares)

	1970		1978		1979		1980*	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
TOTAL	1281.3	100	5808.1	100	8555.5	100	6510.0	100
A la CEE	80.9	6.4	341.7	5.9	508.9	5.9	423.0	6.5
E.F.A.	23.8	1.9	114.8	1.9	216.5	2.5	114.8	1.7
FRANCIA	5.0	0.4	41.9	0.7	70.4	0.8	105.7	1.6
ITALIA	19.7	1.5	33.5	0.5	54.9	0.6	87.9	-
HOLANDA	--	-	46.9	0.8	43.7	0.5	53.7	-
BELGICA-LUX.	--	-	49.1	0.8	68.7	0.8	39.5	-
R. UNIDO	10.1	0.8	52.3	0.9	45.5	0.5	19.5	-
IRLANDA	--	-	0.3	-	0.6	-	1.0	-
DINAMARCA	--	-	2.9	0.0	8.6	0.1	0.9	-

IMPORTACIONES

	1970		1978		1979		1980*	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
TOTAL	2326.8	100	8151.7	100	11997.4	100	7578.4	100
De la CEE	262.1	1.9	1435.0	1.7	1951.7	1.6	1034.4	1.3
E.F.A.	185.1	8.0	543.4	6.6	768.8	6.4	384.3	5.0
R. UNIDO	71.6	3.0	214.9	2.6	287.2	2.3	185.2	2.4
FRANCIA	404.6	4.5	290.3	3.5	380.9	3.1	183.7	2.4
ITALIA	394.0	1.7	245.8	3.0	239.2	2.0	119.0	-
BELGICA-LUX.	--	-	53.3	0.7	119.3	1.0	79.2	-
HOLANDA	--	-	61.1	0.7	87.0	0.7	50.4	-
IRLANDA	--	-	7.8	0.1	43.6	0.3	18.0	-
DINAMARCA	--	-	14.3	0.1	25.4	0.2	10.6	-
SALDO CON LA C. E. E.			-1093		-1442.8		-607.4	

* comprende sólo el primer semestre

FUENTE : Biblioteca I. M. C. E.

II.- ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO. EFTA.

Fue creada por la Convención de Estocolmo en noviembre de 1959, como respuesta a la creación de la Comunidad Económica Europea, en ella fue fundada por Australia, Dinamarca, Inglaterra, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. En 1973 Dinamarca y la Gran Bretaña se salieron de la Asociación para formar parte de la CEE.

De los objetivos de la EFTA son el establecimiento de una zona de libre comercio. Los Acuerdos estipulados en el "Convenio de Estocolmo" pudieron lograrse dentro del plazo fijado, al desmantelarse los principales aranceles de sectores estratégicos, salvo el agrícola y el sector pesca, los cuales fueron considerados sensibles; sin embargo, los países miembros celebraron posteriormente Acuerdos agrícolas, y en Portugal se ha visto favorecido como principal exportador de productos agrícolas.

En 1977 los miembros lograron condiciones para perfeccionar la zona libre comercial, al abolir todos los aranceles y barreras comerciales a productos industriales objeto de intercambio, manteniendo la pesca y agricultura como sectores sensibles.

Al contrario de la CEE, la EFTA no se comprometió en empresas supranacionales ni se creó para ser un mercado común o tener tarifa externa unificada, sino para dos fines principalmente: establecer el libre comercio de productos "no agrícolas" entre sus miembros y negociar acuerdos con la CEE que permitieran el acceso limitado de sus productos al mercado de la Comunidad.

México y la EFTA no han celebrado ningún acuerdo, por lo que la promoción de sus relaciones económicas, se han llevado a nivel bilateral.

El comercio exterior total de México con los países miembros de la EFTA representan en 1978 el 0.88 por ciento de las exportaciones y el 3.06 por ciento de las importaciones.

En 1979 estos porcentajes disminuyeron a 0.73 para las exportaciones y el 2.9 por ciento para las importaciones. Ello se debió principalmente a que Suiza redujó sus compras, siendo éste el país más importante del bloque para México en esta materia.

En 1979 el saldo de la balanza comercial favoreció a la EFTA en 286.9 millones de dólares. En 1980 (primer semestre) mostró un déficit de 138.4 millones de dólares.

Las exportaciones de México a los países de la EFTA son por lo general de productos tradicionales, productos químicos, etc.

Y las importaciones que se llevan a cabo por los países de la EFTA a México son por lo general y en gran medida de conmutadores telefónicos y sus partes, maquinaria pesada, maquinaria para la industria textil, relojes y sus partes.

EXPORTACIONES DE MEXICO A LA EFTA
(millones de dólares)

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	5,808.10	100.0	8,555.50	100.0	6,510.0
EFTA	51.10	0.88	62.50	0.73	31.17
SUIZA	37.40	0.65	27.90	0.33	17.30
SUECIA	6.90	0.12	16.90	0.20	8.22
FINLANDIA	2.50	0.04	0.94	0.01	2.66
PORTUGAL	2.33	0.04	1.80	0.02	1.98
NORUEGA	1.13	0.02	13.75	0.16	0.79
AUSTRIA	0.80	0.01	1.22	0.01	0.22

I M P O R T A C I O N E S

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	8,151.60	100.0	11,999.40	100.0	7,578.40
EFTA	249.40	3.06	349.40	2.90	169.50
SUIZA	123.10	1.50	158.60	1.32	78.40
SUECIA	94.70	1.16	121.40	1.01	62.90
FINLANDIA	12.30	0.15	30.30	0.25	11.10
AUSTRIA	7.60	0.10	14.70	0.12	10.20
NORUEGA	9.40	0.12	21.30	0.18	5.50
PORTUGAL	1.90	0.02	2.50	0.02	1.40
SALDO	-198.30		-286.90		-138.33

* primer semestre únicamente

F U E N T E : I . M . C . E .

III.- CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONOMICA. CAME.

Se creó en Mos_cú en enero de 1949, con la participación de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la Unión Soviética, posteriormente se adherieron Albania (1949); la República Democrática Alemana (1950); la República Popular de Mongolia (1962); la República de Cuba (1972) y; la República Democrática de Vietnam (1978). Hoy la Albania ya no participa en la CAME (1961).

Los objetivos de la CAME son; contribuir mediante la unificación y coordinación de los esfuerzos de los miembros, a la profundización y perfeccionamiento de la colaboración y el desarrollo de la integración económica socialista; al desarrollo planificado de la economía nacional; a la aceleración del progreso económico y técnico de estos países; a la elevación de la industrialización de los países de menor industrialización; al continuo de la productividad del trabajo; a la aproximación e igualación paulatina de los niveles de desarrollo económico y en definitiva al crecimiento constante para el bienestar popular en los miembros del Consejo.

En la actualidad lo más importante en la CAME es el "Programa -- Complejo", por el cual se pretende integrar las economías en los miembros, en un lapso de 15 a 20 años. Se contempla también la posibilidad de que el CAME, sus miembros en particular, desarrollen vínculos económicos con otros países, independientemente de su régimen social, especialmente con las naciones en proceso de desarrollo.

El vínculo de México con el CAME es el Convenio de Cooperación Económica México-CAME", éste de 1975, con vigencia ilimitada; con el fin de establecer y fomentar la cooperación entre distintos sectores de la economía,

ciencia, tecnología y otros campos de interés común, para ambas partes.

Desde 1976 existen organismos especiales de trabajo en materia de cooperación científico-tecnológica, en la rama de pesca y expertos en comercio exterior.

De las reuniones sostenidas en el marco del acuerdo, se ha hecho incapie en acciones concretas de colaboración; tales como la ciencia y la tecnología; la construcción de maquinarias; el desarrollo de la industria carbonífera en México y de la prospección geológica de metales no ferrosos, entre otros.

Por otra parte, México tiene establecidos convenios bilaterales con diferentes países miembros de la CAME (Bulgaria, Cuba, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática de Alemania, Rumania y la Unión Soviética), con el fin de intensificar las relaciones comerciales, industriales, financieras, etc.

El saldo de la balanza comercial en 1978 fue negativo para México. En 1979 pasó a ser favorable.

Las importaciones procedentes del CAME disminuyeron de .55 por ciento en 1978 a .40 por ciento en 1979.

Polonia fue en 1979, quien más compras realizó a México y es el país con quien se tiene saldo favorable, le sigue Rumania, la Unión Soviética, Hungría y la República Democrática de Alemania.

Las importaciones principalmente vienen de Checoslovaquia.

En 1980 se produjo un fuerte incremento en las exportaciones de México a la República Democrática de Alemania y a Bulgaria. En las importaciones fue la República Democrática de Alemania.

Cuba por otro lado, y con quien mayor vínculo se tiene, compró -

en 1978 tres veces más que el total de los países del CAME (60 millones de dólares); en 1979 y en 1980 (primer semestre) disminuyó seriamente sus compras. La balanza comercial favoreció a México en 1978 y en 1979, mientras que en 1980 (primer semestre) se produjo un saldo deficitario para México de más de 12 millones de dólares.

Sin embargo existen causas que hacen factible un incremento en las exportaciones a dicho país, y entre ellas están; la cercanía geográfica; inexistencia de impuestos de importación y; solvencia económica por ser el Estado el cliente.

Las exportaciones a Cuba principalmente son: productos primarios, cemento hidráulico, hierro, metal, químicos, etc.

Las importaciones son por lo general de cemento, azúcar, mármol y concentrado de estaño.

EXPORTACIONES DE MEXICO AL CAME
(millones de dólares)

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	5,808.10	100.0	8,555.40	100.0	6,510.0
CAME	19.66	0.34	53.00	0.62	25.36
ALEMANIA (R.D.)	1.40	0.03	1.8	0.02	8.40
BULGARIA	0.40	--	0.75	0.01	8.60
CHECOSLOVAQUIA	1.40	0.02	0.34	--	0.06
HUNGRIA	4.90	0.09	2.30	0.03	0.60
POLONIA	2.90	0.05	26.80	0.32	4.00
RUMANIA	2.90	0.05	15.7	0.18	1.40
U. R. S. S.	5.00	0.09	5.1	0.06	2.30
C U B A	60.3	1.04	41.2	0.48	9.3

IMPORTACIONES

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	8,151.6	100.0	11,997.43	100.0	7,578.4
CAME	44.5	0.55	47.1	0.39	27.6
ALEMANIA (R.D.)	11.2	0.14	5.8	0.05	11.4
BULGARIA	1.0	0.01	2.4	0.02	1.0
CHECOSLOVAQUIA	6.4	0.08	22.07	0.18	8.4
HUNGRIA	2.9	0.04	4.5	0.04	2.8
POLONIA	4.02	0.05	7.0	0.06	1.4
RUMANIA	14.9	0.18	3.9	0.03	0.6
U. R. S. S.	3.9	0.05	1.3	0.01	2.0
C U B A	55.0	0.18	28.0	0.23	21.27

* primer semestre únicamente

FUENTE : I. M. C. E.

IV.- ASOCIACION DE NACIONES DEL SUDESTE ASIATICO. ASEAN.

Se integra por Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia; la población conjunta es de 240 millones de habitantes.

Cuenta con tarifas preferenciales para artículos básicos. Y para estimular los productos primarios y la industria manufacturera regional, el sistema preferencial se aplica sólo a los bienes producidos dentro de la ASEAN, asimismo cuenta con un sistema de cables submarinos, un sistema de satélite regional y un programa integrado de mercancías.

El comercio con México es poco atractivo pero, en 1979 Filipinas compró a México 4,57 millones de dólares y en 1980 (primer semestre) adquirió 15 millones de dólares.

V.- COOPERACION REGIONAL PARA EL DESARROLLO. RDC.

Este bloque está integrado por Irán, Paquistán y Turquía, y se integró para coordinar los planes nacionales de expansión y promover la cooperación económica y cultural de la región.

Las exportaciones mexicanas a la RDC en 1979 ascendieron a aproximadamente 9 millones de dólares y en 1980 (primer semestre), Paquistán efectuado compras mínimas de 25 millones de dólares.

Las importaciones provenientes del RDC se integran principalmente por material quirúrgico, alfombras, tapices y extractos de orozuz.

VI.- MERCADO COMUN CENTROAMERICANO. MCCA.

Este bloque fue creado el 13 de diciembre de 1960 por el Tratado de Integración Económica Centroamericana, por los siguientes gobiernos: Guatemala, el Salvador, Honduras, Nicaragua y en 1962 por Costa Rica, con el fin de iniciar una serie programada de actividades en el campo de la cooperación económica, que les permitiera a estos países constituirse en un esquema de integración de beneficios mutuos.

El objetivo principal del Tratado era establecer un mercado común a través del perfeccionamiento en breve plazo, de una zona de libre comercio, la cual en 5 años después debía convertirse en una unión aduanera, ello mediante la eliminación de las tarifas arancelarias y otras barreras al comercio entre los miembros; el establecimiento de un arancel externo común hacia terceros países; la adopción de un Código Aduanero Centroamericano y; de una legislación uniforme arancelaria. Apoyándose en los siguientes organismos:

- El Convenio sobre el Régimen de Industria Centroamericana de Integración;
- La Comisión Coordinadora para la comercialización y estabilización de los precios de los Cereales Básicos;
- El Comité Permanente de Investigación Agrícola;
- El Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria;
- La Cámara de Compensación Centroamericana y;
- El Impuesto de Estabilización Económica.

Hoy el Mercado muestra características divergentes ya que, por una parte se materializan las ideas encaminadas a restablecer los lazos de

independencia y por otro lado, persiste el estancamiento, repercutiendo también en ello, el animo de organización por las diversas formas de gobierno; por las diversas estructuras de comercio; por la crisis política y; la creciente inflación.

México puso a favor de los países centroamericanos en 1973 el -- "Programa de Acción", con la finalidad de fomentar las relaciones económicas entre estos países y México; de establecer bases concretas para promover co-inversiones; establecer mecanismos financieros y; para facilitar la transferencia de tecnología.

De los países que lo han aprovechado en gran parte ha sido Guatemala, el Salvador y Costa Rica.

México y Centroamérica ha tenido una estrecha relación con el -- campo monetario y financiero ya que, en 1977 se suscribió un convenio de Compensación de Créditos Recíprocos entre Bancos Centrales Centroamericanos y el Banco de México, S.A., estableciéndose una línea ordinaria de 20 millones de dólares y otra extraordinaria de 5 millones de dólares; las cuentas se -- compensan semestralmente y todas se expresan en dólares americanos, lo que permite agilizar los pagos derivados del comercio, teniendo además la posibilidad de otorgar créditos a países centroamericanos por corto plazo.

Sabe hacer notar que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. tiene establecido líneas de crédito con diversos bancos centroamericanos.

EXPORTACIONES DE MEXICO AL MCCA
(millones de dólares)

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL MUNDIAL	5,808.10	100.00	8,555.40	100.00	6,510.00
TOTAL MCCA	137.51	2.37	136.90	1.6	103.7
COSTA RICA	33.60	0.59	35.60	0.41	48.5
GUATEMALA	53.00	0.91	52.90	0.62	28.8
NICARAGUA	9.60	0.16	4.00	0.05	11.7
EL SALVADOR	24.90	0.43	25.40	0.30	5.7
HONDURAS	16.30	0.28	19.10	0.22	9.0

I M P O R T A C I O N E S

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	8,151.60	100.00	11,997.43	100.00	7,578.40
TOTAL MCCA	10.10	0.12	13.40	0.11	16.83
GUATEMALA	6.70	0.08	10.20	0.08	11.80
COSTA RICA	0.70	0.01	0.70	0.01	0.42
EL SALVADOR	0.10	--	0.60	--	0.35
NICARAGUA	1.70	0.02	1.00	0.01	0.10
HONDURAS	0.90	0.01	0.80	0.01	4.16
SALDO CON EL M. C. C. A.	+127.40		+123.50		+86.90

* primer semestre únicamente

FUENTE : I. M. C. E.

VII.- COMUNIDAD ECONOMICA DEL CARIBE. CARICOM.

Por el Acuerdo de Saint John del 14 de abril de 1968, se formaron varios --- países del Caribe para crear la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y en 1973 se crea el mercado común y la Comunidad del Caribe por los Tratados de Georgetown y de Chaguaramas.

Los miembros son: Antigua, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Jamaica, Monserrat, Nevis-Aguila, San Cristóbal, Santa Lucia, San Vicente y Trinidad Tobago.

El Tratado de Chaguaramas presenta las características de ser --- flexible, en cuanto a que cualquier país miembro puede participar en la Comunidad, en el Mercado Común o en Ambos. Establece también la categoría de --- países asociados a cualquiera de los dos niveles de integración anterior.

La finalidad de estos es: La integración continúa de sus actividades económicas y de sus beneficios, con mayor atención a los de menor desarrollo; coordinar las políticas externas de los miembros; fortalecer y coordinar sus economías y sus relaciones comerciales, para permitir el desarrollo equilibrado; promover un mayor entendimiento social, cultural y técnico y; realizar actividades orientadas a la independencia económica.

Para cumplir su cometido se apoya, en materia agrícola, del Protocolo de comercialización Agrícola del Caribe, que fija un precio mínimo zonal, determina periódicamente excedentes exportables, asigna exportaciones, suministra con prioridad a países de menor desarrollo y; establece prohibiciones para importar productos que se produzcan en el área.

En materia industrial, se apoya del Programa de Industrias Regionales y del Plan Industrial para Países Menos Desarrollados que diseña estra

teorías de desarrollo industrial.

En materia monetaria, financiera y fiscal, del Acuerdo entre Bancos centrales para mantener la paridad cambiaria respecto al dólar, el ajuste a los derechos fiscales de importación dentro del territorio, con el objeto de lograr la unificación, la creación del Banco de Desarrollo del Caribe y la de un Fondo Financiero y la Cooperación de Inversiones del Caribe que promueve la inversión en los países de menor desarrollo.y

En materia de transporte, se apoya de una compañía Naviera establecida en 1976 por capital mayoritario intergubernamental, para el servicio exclusivo de los países miembros y por otro lado del Consejo Regional de Navegación.

Con respecto a su actividad, en un principio mostró gran entusiasmo por parte de sus miembros, pero no así se vió después, ya que, en --- 1973 a 1975 el comercio creció sextuplicandose y en 1976 a 1979 aproximadamente se presentaron causas de toda especie que repercutieron para desestabilizar la economía y el proceso.

Ejemplo de ello están los problemas de la balanza de pagos de Jamaica y Guyana que provocaron el alza del petróleo y la recesión internacional, incitando a la toma de medidas restrictivas al comercio por ambos --- países, y que al aplicarse a los demás miembros de la Comunidad crearon una guerra comercial.

Otro problema fue la interferencia de países extraños a ellos, para resolver supuestamente problemas del territorio, provocando que los miembros de la Comunidad dejaran de cumplir con los acuerdos suscritos y asumir otras obligaciones con acuerdos europeos o latinoamericanos. También debe tomarse en cuenta que intervino en varias de las economías de los miembros de

la Comunidad el Fondo Monetario Internacional. .

El vínculo de la Comunidad Económica del Caribe y México, se ha visto gran interés por la participación de ambos, cada uno en su lugar, para promover las relaciones de manera más estrecha, sin embargo en varias ocasiones no se ha llevado a cabo las reuniones que se han programado, como la de la Comisión Mixta México-CARICOM de 1974.

Amen de todo, se ha tenido relaciones a nivel bilateral con algunos países miembros de la Comunidad, en relación a proyectos de colaboración industrial, comercial, financiera, etc.

EXPORTACIONES DE MEXICO AL CARICOM
(millones de dólares)

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	5,808.10	100.0	8,555.50	100.0	6,510.00
CARICOM	11.7	0.20	9.30	0.11	2.75
BELICE	5.0	0.08	5.20	0.06	2.40
DOMINICA	0.5	0.01	0.30	--	0.08
GUYANA	0.8	0.01	0.04	--	--
JAMAICA	4.0	0.07	2.7	0.03	0.07
TRINIDAD-TOBAGO	0.4	0.01	0.65	0.01	0.15
OTROS	1.1	0.02	0.4	0.01	0.05

IMPORTACIONES

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	8,151.70	100.0	11,997.40	100.0	7,758.40
CARICOM	5.00	0.6	23.5	0.20	9.24
BELICE	1.40	0.02	1.6	0.01	6.10
DOMINICA	0.01	--	0.01	--	0.20
GUYANA	3.40	0.04	4.00	0.04	2.90
JAMAICA	0.03	--	0.40	--	0.04
TRINIDAD-TOBAGO	0.01	--	17.30	0.15	--
OTROS	0.20	--	0.20	--	--

* primer semestre únicamente

F U E N T E : I. M. C. E.

VIII.- ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO. ALALC.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION. ALADI.

La ALALC nace en Uruguay mediante el Tratado de Montevideo en 1960 con la --
firma de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, después ingresaron Col-
ombia, Ecuador (1962), Venezuela (1966 y Bolivia (1967)).

El mercado potencial es de 248.7 millones de habitantes, exclu-
yendo a México.

El Tratado en esencial era un convenio multilateral de comercio
cuyo objetivo fundamental se inclinaba por el establecimiento de una zona de
libre comercio, en el período de transición (12 años), con la eliminación de
los aranceles y otras medidas restrictivas.

Para dicho compromiso se adoptó dos mecanismos: Las listas Nacio-
nales y las Listas Comunes. Además de los mecanismos auxiliares, las listas
Especiales de Concesiones no Extensivas y los Acuerdos Complementarios.

Las listas Nacionales, debían negociarse en Conferencias anuales,
producto por producto, y comprende las concesiones que cada país hace a los
demás.

Por lo general comienzan las negociaciones a nivel bilateral y
luego se hace la relación de los productos que están dispuestos a intercam-
biar, llegando el momento de multilateralizarse en virtud de la cláusula de
la nación más favorecida.

En la Lista Común debía elaborarse con aquellos productos que --
quedarían totalmente liberados de gravamen y toda restricción al término del
período de transición, nómina de productos que deberían estructurar por tri-
enios y de tal forma que al último deberían estar incorporado lo esencial de

dicho comercio. La incorporación de un producto en esta lista es definitiva y la concesión otorgada es irrevocable, lo que en las listas Nacionales de cada país es revocable y renegociable, se pueden retirar mediante una negociación en la que se conceden compensaciones.

Las listas especiales de Ventajas no Extensibles, contienen nóminas de productos y concesiones arancelarias que se otorgan a favor de los -- países de menor desarrollo económico relativo, que sólo benefician al país en cuyo favor le fueron acordados. Se puede negociar en cualquier época del año.

Los Acuerdos de Complementación son creados con el objeto de facilitar e intensificar la producción económica entre los países participantes en el campo del sector industrial.

De los resultados de ésta, no fueron del todo los esperados, pues no se tuvo éxito.

En el curso de dos décadas la expectativa de integración económica en América ha topado con todos los obstáculos que pueden derivarse de estructuras económicas que tienen diferentes grados de desarrollo y de potencialidad, que responde a estrategias y prioridades diversas. Estas características aunadas a la presencia predominante de grandes consorcios transnacionales en la mayor parte de los países del área, ha hecho que la OEA más que defender el interés de los países latinoamericanos, aplaza los objetivos de una auténtica integración en beneficio del desarrollo económico y social de los pueblos.

Ante tal situación y con la conciencia que el beneficia tal integración para los miembros, se producen diferentes eventos donde expresan su voluntad de continuar en el proceso de integración económica regional, fijan

do como objetivo a largo plazo el establecimiento gradual y progresivo de un Mercado Común Latinoamericano, partiendo del establecimiento de una zona de preferencias. Así el 12 de agosto de 1980 nace en Uruguay la Asociación Latinoamericana de Integración (ALAI), que viene a sustituir a la ALALC y que en el fondo mantiene los mismos propósitos sólo que fijándose metas más factibles de lograr.

Las funciones básicas de éste nuevo organismo serán la promoción y reguación del comercio recíproco; la complementación económica y; el desarrollo de las acciones de cooperación económicas que coadyuven a la aplicación de los mercados.

Entre los mecanismos más importantes que se aplicarán, se encuentran el de una área de preferencias económicas compuestas por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional, y por acuerdos de alcance parcial.

Por acuerdos de alcance regional se entienden a aquellos en los que participan todos los países miembros, mientras que los parciales se orientan a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional, mediante su progresiva multilateralización.

Los aranceles parciales podrán ser; comerciales de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o, bien, adoptan modalidades de acuerdo con las normas específicas que se establezcan al respecto.

El sujeción prevé tratamientos diferenciales en base a tres categorías de países: de menor desarrollo relativo (Bolivia, Ecuador, y Paraguay); de desarrollo intermedio (Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); finalmente, los demás países miembros (Argentina, Brasil y México). También cata-

logados, estos últimos, como los " otros países ".

Otro punto de interés del Tratado es la cooperación con otros -- países y áreas de integración económicas. Habrá regímenes de asociación o de vinculación multilateral e inclusive podrá haber una preferencia arancelaria latinoamericana. Además podrá celebrarse, con otros países, acuerdos parciales.

Con respecto a la revisión del programa de liberación, llamado "patrimonio histórico de la ALALC", que se integra con las concesiones otorgadas en listas nacionales de ventajas no extensibles y de acuerdos de complementación, será renegociado en las concesiones ya otorgadas, con el fin de fortalecer y equilibrar las corrientes comerciales.

La Balanza Comercial. Esta nos muestra cifras con saldos negativos para México de 151 millones de dólares en 1979 y de 37 millones de dólares en el primer semestre de 1980.

Brasil es el principal comprador, absorbe el 36 por ciento del total de las ventas dentro de la ALADI; le sigue Venezuela con una participación del 23 por ciento; Argentina, Colombia y Chile tienen una participación más o menos similar, aproximadamente del 9 por ciento cada uno.

Las mayores compras efectuadas por México sería Brasil que capta el 5 por ciento del total; es segundo proveedor es Argentina con un 22 por ciento. En 1979 el mayor saldo deficitario se originó con Brasil y ascendió a 143 millones de dólares.

En términos generales, debemos resaltar la importancia que tiene para el área el aumento del intercambio comercial y tecnológico; la cercanía geográfica que es un significativo precedente que, aunado a los intereses comunes en la mayoría de ellos, permite buscar los mecanismos para ejecutar

las acciones en beneficio de todos y cada uno de ellos, así como a dar soluciones a un gran número de problemas.

EVOLUCION DEL COMERCIO DE MEXICO CON LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO
(millones de dólares US.)

AÑO	COMERCIO TOTAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1960	12.7	8.8	3.9	4.9
1961	15.3	10.9	4.4	6.5
1962	27.5	21.2	6.3	14.9
1963	43.2	31.9	11.3	20.6
1964	65.1	45.7	19.4	26.3
1965	74.0	44.0	30.0	10.0
1966	99.2	64.2	35.0	29.2
1967	95.7	57.2	38.5	18.7
1968	105.0	62.2	42.8	19.4
1969	138.6	86.7	51.9	34.8
1970	156.2	92.4	63.8	28.6
1971	196.8	117.2	79.6	37.6
1972	260.9	141.1	119.8	21.3
1973	357.1	164.2	192.2	-28.1
1974	552.7	262.6	290.6	-27.5
1975	682.9	268.8	414.1	-145.3
1976	567.5	329.0	238.5	90.5
1977	641.5	380.9	260.6	120.3
1978	729.6	380.5	349.1	31.4
1979	986.7	417.9	568.8	-150.9

F U E N T E :

Elaborado con base a datos de la Dirección General de Estadística, S. P. P.

PARTICIPACION DE ALALC EN LAS EXPORTACIONES TOTALES MEXICANAS
(millones de dólares US)

AÑOS	EXPORTACION TOTAL (1)	CRECIMIENTO ANUAL (2)	EXPORTACION ALALC (3)	CRECIMIENTO ANUAL (4)	PARTICIPACION DE LA ALALC EN LA EXPORTACION TOTAL (%) (3/1)
1961	799.8		10.9		1.36
1962	882.3	10.3	21.2	94.5	2.40
1963	920.3	4.3	31.9	50.5	3.47
1964	999.4	8.6	45.7	43.3	4.57
1965	1,088.8	9.0	44.0	-3.7	4.04
1966	1,162.7	6.8	64.2	45.9	5.52
1967	1,103.8	-5.1	57.2	-10.9	5.18
1968	1,180.7	7.0	62.2	8.7	5.27
1969	1,384.9	17.3	86.7	39.4	6.26
1970	1,282.0	-7.4	92.4	6.6	7.21
1971	1,365.6	6.5	117.2	26.8	8.58
1972	1,674.1	22.6	141.1	20.4	8.43
1973	2,070.5	23.6	164.2	16.4	7.93
1974	2,850.0	37.7	262.6	59.9	9.21
1975	2,861.0	0.4	268.8	2.4	9.40
1976	3,360.8	17.5	329.0	22.4	9.79
1977	4,183.2	24.5	380.9	15.8	9.11
1978	5,808.1	38.8	380.5	-0.1	6.55
1979	8,555.5	47.3	417.9	9.8	4.88

FUENTE : Elaborado con base a datos de la Dirección General de Estadística, S. P. P.

EXPORTACIONES DE MEXICO A LA ALADI
(millones de dólares)

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	5,808.10	100.0	8,555.58	100.0	6,510.0
ALADI	380.50	6.55	417.90	4.88	248.2
BRASIL	112.60	1.94	149.20	1.74	145.0
VENEZUELA	127.40	1.19	95.40	1.11	27.6
COLOMBIA	38.60	0.66	44.90	0.53	22.7
ECUADOR	27.70	0.48	24.70	0.29	15.6
ARGENTINA	25.80	0.45	38.50	0.45	15.4
CHILE	28.60	0.49	40.40	0.47	10.7
PERU	12.60	0.22	11.90	0.14	5.80
URUGUAY	4.20	0.07	10.40	0.12	4.10
BOLIVIA	2.50	0.04	1.90	0.02	1.20
PARAGUAY	0.50	0.01	0.50	0.01	0.10

IMPORTACIONES

	1978		1979		1980*
	\$	%	\$	%	\$
TOTAL	8,151.6	100.00	11,997.4	100.00	7,578.4
ALADI	349.0	4.28	568.8	4.74	285.1
BRASIL	143.4	1.76	292.5	2.44	160.8
ARGENTINA	123.6	1.52	127.0	1.06	53.5
CHILE	18.0	0.23	37.9	0.31	20.6
PERU	10.6	0.13	22.9	0.18	11.4
VENEZUELA	26.5	0.32	40.8	0.34	16.9
ECUADOR	13.9	0.17	26.4	0.22	7.6
URUGUAY	3.8	0.05	3.5	0.03	6.5
COLOMBIA	6.4	0.08	13.2	0.11	5.8
PARAGUAY	2.1	0.02	2.1	0.02	2.2
BOLIVIA	0.3	0.00	3.5	0.02	0.02

* primer semestre únicamente

F U E N T E : I . M . C . E .

IX.- PAISES SELECCIONADOS.

Importante renglón en el comercio exterior de México representa el intercambio que se lleva a cabo con determinados países y de lo cual es más importante pues, el análisis a la balanza comercial de México con el resto del mundo nos muestra que aproximadamente el 68 por ciento del comercio exterior de México se efectúa con un sólo país (Estados Unidos de América), lo que en determinado momento acarrea serias consecuencias.

Los Estados Unidos de América es el primer país comprador de México y que en 1978 participó con el 69 por ciento de las compras totales del país, España ocupa el segundo lugar y supera así a la Comunidad Económica -- Europea, seguido en importancia por Israel, ALADI, Japón y el Mercado Común Centroamericano.

En relación con las importaciones se encuentra en primer lugar nuevamente a los Estados Unidos de América con el 68 por ciento, ello en relación con el primer semestre de 1980, el segundo proveedor es la Comunidad Económica Europea que abastece con un 14 por ciento del total de las importaciones y en tercer lugar está el Japón con una participación del 5 por ciento, luego la ALADI con un 4 por ciento y en último lugar pero de manera significativa: la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA); España y Canadá.

Es a partir de estas consideraciones que analizaremos en forma separada a estos países (Estados Unidos de América, Canadá, España y Japón), ya que cada uno de ellos representan características diferentes y significativas en el intercambio comercial con nuestro país.

A.- Estados Unidos de América.

En cifras absolutas las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América (EUA) registran una tendencia ascendente de carácter secular; sin embargo, al considerarlo en términos relativos se aprecia una sensible disminución de la dependencia mexicana del mercado estadounidense. Por ejemplo, mientras en 1962 EUA absorbió 92.6 por ciento de las exportaciones totales de México y abasteció 93.3 por ciento de las importaciones de este país, en 1980 (primer semestre) la participación estadounidense fue de sólo 66.8 y 68.1 por ciento, respectivamente.

La enorme discrepancia que existe entre ambos países en los registros estadísticos obedece en gran medida, por el lado de las exportaciones de productos mexicanos, a que numerosas mercancías son subvaluadas por exportadores mexicanos al pasar por las aduanas, con objeto de reducir el pago del impuesto, aunque el valor sea registrado correctamente por las autoridades estadounidenses. Así también se da el caso de otras mercancías cuyas salidas ni siquiera es percibida o manifestada por los agentes aduanales mexicanos, pero sí quedan anotados en los registros estadísticos de importación de los EUA.

Por otra parte, existen muchos productos que México afirma vender a los EUA pero cuyo destino final son otros países, razón por la cual las cifras estadísticas de exportación de México hacia el país vecino son superiores a los que este último afirma importar a México. Estas discrepancias obedecen a varios factores: a) La utilización de puertos estadounidenses como punto de exportación para los vendedores mexicanos; b) La intermediación de empresas estadounidenses en la comercialización externa de muchos productos mexicanos y; c) La frecuente falta de conocimientos de los

riores. Ejemplo de ello es el caso de las hortalizas frescas de invierno, entre ellas el tomate, que se pidió el establecimiento de gravámenes adicionales a las importaciones. Sin embargo a principios de 1980, el Dpto. de Comercio de los EUA determinó que no estaban vendiéndose estos productos por debajo del precio justo. Otro caso es en 1978 que también se solicitó imponer derechos compensatorios a prendas de vestir y textiles de algodón y otras fibras de origen mexicano pero, esta petición fue denegada por las autoridades estadounidenses a mediados de 1979, por haberse demostrado que las importaciones de esos artículos no representaban un perjuicio a la industria de aquel país.

En 1980, los productos mexicanos que ingresaron a los EUA libre de gravamen por el Sistema General de Preferencias (SGP), sumaron al rededor de 500 millones de dólares, lo que representó aprovechar sólo 42 por ciento de las posibilidades que el Sistema establece; los productos excluidos en ese año registraron un valor de 862 millones de dólares por la fórmula de la necesidad de competencia. (3) La utilización parcial que se ha hecho de este Sistema refleja en parte la necesidad de los exportadores mexicanos tengan un conocimiento de él.

Cabe señalar que los márgenes de beneficio del SGP -al igual que el sistema establecido por otros países desarrollados- fueron afectados por la reducción de aranceles concertada en la Ronda de Negociaciones de Tokio -

- (3) Conforme a la Ley de Comercio de los EUA de 1974, un producto exportado a ese país por alguna nación beneficiaria del SGP puede quedar excluido del mismo por la fórmula de la necesidad de competencia. Esto sucede -- cuando las exportaciones del producto efectuadas por un país representen más del 50% de las importaciones estadounidenses de ese producto o bien cuando su valor exceda una cuota fija anualmente, cuyo monto es igual -- para todos los artículos. En cualquier caso al siguiente año el producto procedente del país en cuestión queda excluido de la concesión de gravámenes arancelarios.

agentes aduanales mexicanos respecto del país de destino final de las exportaciones.

Exportaciones. Los embarques de mercancías que México destina a los E.E.U.U. están considerablemente más diversificados, son más constantes y, -- por lo general, de mayor magnitud que cualquiera de los que vende a otros -- países.

Las ventas de bienes de inversión crecieron de 134 millones de -- dólares en 1975 a 329 millones de dólares en 1979, aunque esta última cifra representó una contracción de 4 por ciento con respecto a la registrada en -- el penúltimo año del período.

El valor de las exportaciones de bienes de consumo aumentó sostenidamente, de 823 millones de dólares en 1975 a 1895 millones de dólares en 1979. Sin embargo, la participación en el total se registró una tendencia general a la baja, al pasar de 47.5 por ciento en el primer año a 30.5 por --- ciento en el último año. El grueso de esta clase de bienes estuvo integrado por el grupo de alimentos y bebidas cuyas ventas se incrementaron en el -- período de 706 a 1533 millones de dólares. Las ventas de bienes duraderos, -- que durante los cuatro primeros años del período aumentaron de 84 a 325 millones de dólares, registraron en 1979 una contracción de 10.5 por ciento al situarse en 290 millones, debido a la sensible baja de las ventas de par - tes, piezas sueltas y accesorios de automóviles y otros de menor magnitud. En cuanto a los bienes de consumo no comestibles, aun cuando en términos ab- solutos crecieron en forma sostenida de 33 a 72 millones de dólares, en tér- minos relativos acentuaron su carácter marginal al bajar de 2 a 1.2 por cien- to del total.(1)

(1) Dirección General de Estadística. Secretaría de Programación y Presupuesto.

en el AGAAC, ya que de las 2 826 fracciones incluidas en el SGP de los EUA, en unas 2 000 sí hubo reducciones arancelarias.

En 1981 se eliminó a México de 45 fracciones de la tarifa arancelaria del SGP. En 43 de ellas la exclusión obedeció a que en 1980 las compras de productos mexicanos por parte de los EUA rebasaron el 50 por ciento de las importaciones totales de cada producto, o a que su valor excedió la cuota fijada por ese año (45.8 millones de dólares por producto).

Otras relaciones económicas. A las grandes diferencias de desarrollo que en gran medida definen las características de las relaciones económicas entre ambos países, se suma una frontera de 3 115 Km. de longitud. Si bien la cercanía geográfica representa varias ventajas económicas reales y potenciales mutuas, también propicia la acentuación de los contrastes entre las economías de estos países. Sin embargo, el campo en el que se desenvuelven son vastos y complejos para realizar un análisis integral, que desviaría nuestro objetivo en este trabajo; por lo que, haremos relevancia únicamente a aquellos aspectos que creemos más destacados en las relaciones económicas de estas dos naciones.

Destaca la posición que guarda el capital estadounidense en México como principal fuente externa de financiamiento. En lo que toca a los flujos de inversión directa, los procedentes de ese país han tenido una participación prioritaria; en 1980 representaron el 69 por ciento de un total de 1 661 millones de dólares, porcentaje que sólo fue superior en un punto porcentual en el curso de los 5 años anteriores, debido al mayor dinamismo relativo que en 1980 tuvo afluencia de capitales procedentes de otros países cuya participación es notoriamente inferior; República Federal de Alemania pasó de 6.2 a 8 por ciento de 1976 a 1980; Japón de 2 a 5.9 por ciento; Suiza

de 4.3 a 5.6 por ciento y España de 0.9 a 2.4 por ciento.

También en 1980, la inversión directa de los EEA acumulada sumó 5 836.6 millones de dólares y de los cuales en gran parte se concentraba en la industria de la transformación, ya que representaba el 76.5 por ciento -- del total. En la industria extractiva y en el comercio se localizaba 8.3 por ciento de dicha inversión en cada sector, en tanto que en los servicios se situaba 6.8 por ciento y en el sector agropecuario únicamente 0.1 por ciento.

El número de empresas con capital estadounidenses ascendía a -- 3 471 en 1980. Su distribución por sector económico es el siguiente: industria de la transformación 1 850; comercio 740; servicios 678; agropecuario 22 e industria extractiva 173.

Esta significativa concentración del capital estadounidense en la industria de la transformación obedece especialmente por los amplios márgenes de rentabilidad que se obtienen, así como también las regulaciones que en la materia establece la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, que se inclina a moderar o eximir la afluencia de capital extranjero hacia las actividades extractivas, agropecuarias, de comercio y de servicios.

Sobresalir debemos hacer a la elevada magnitud de las utilidades remitidas al exterior por las empresas de participación estadounidense pues basta considerar que, de la creciente salida de divisas por este concepto, -- más de la mitad se dirige a los EEA. En 1980 este renglón se elevó a 422.3 -- millones de dólares representando un incremento del 48.7 por ciento del año próximo pasado.

Otro aspecto que debemos destacar en las relaciones económicas - entre estas dos naciones son la transferencia de tecnología, más aun cuando los EUA es uno de los principales centros de desarrollo tecnológico y la recepción de tecnología que guarda con la formación de empresas de capital mixto. Por otra parte, si bien la importancia de las compras de maquinaria y equipo industrial han declinado en los últimos años como canal de transmisión de tecnología, en el caso de los EUA constituye todavía una fuente de gran interés, toda vez que este país es el primer proveedor de las importaciones mexicanas de este tipo de mercancías.

Otro aspecto es la materia financiera, ya que la mayor parte de la captación externa de recursos por parte de México provienen de bancos comerciales y por lo general son estadounidenses, pero la gran proporción de los préstamos que se obtienen con la banca de ese país son contratados en los mercados de dinero y capitales y, dada la complejidad de las operaciones que se efectúan y la frecuencia de préstamos en forma sindicada (participación de instituciones de diversos países), resulta difícil delimitar la magnitud de la participación de recursos financieros estadounidenses destinados a México.

También destaca lo referente a las corrientes turísticas que México recibe del extranjero, y que en mayor medida corresponden de los EUA, -- ello por el elevado nivel de vida de aquel país y de la vecindad geográfica.

De 1978 a 1980 la participación porcentual de turistas de aquel país en el gasto total de turismo declinó de 88 a 75 por ciento; en términos absolutos el desembolso del turismo estadounidense se incrementó de 366,1 a 1 073 millones de dólares de 1970 a 1979.

Por su parte en el mismo período el turismo mexicano se registro

de manera acentuada en los EUA. El gasto de los visitantes mexicanos aumentó de 146.6 millones de dólares en 1970 a 732 millones de dólares en 1980.

Se prevee, con el impulso que se da en México al sector turismo con los apoyos crediticios y fiscales, propicie la elevación de la tasa media anual de captación de turistas, ya que sólo el 13 por ciento de la población de aquel país que sale se dirige a México. (4)

La frontera entre México y los EUA constituye una unidad geográfica que manifiesta un sello de singularidad a la economía de la región, toda vez que las actividades de cada uno se encuentran estrechamente vinculadas.

El proceso de expansión económico en la región sumado al apoyo de ambos gobiernos ha suscitado la diversificación de las actividades, así como han intensificado los nexos entre ambos.

El saldo de intercambio de mercancías y servicios en esa frontera ha sido tradicionalmente positivo para México, empero en los últimos años esta ha descendido. En 1980 fue de 604.2 millones de dólares, inferior en 73.8 millones de dólares el año pasado.

La actividad que mayor impacto tiene, desde el punto de vista económico, es la industria maquiladora y que el gobierno mexicano promovió para aliviar el alto nivel de desempleo en aquella zona.

Para los EUA el atractivo ha consistido en la ocupación de una fuerza de trabajo más barata; de un amplio mercado de consumo en el lado mexicano y las facilidades de las operaciones de maquila por las disposiciones de la Ley Aduanal.

(4) Estadísticas básicas del turismo 1970-1979. Banco Nacional de México, México, D. F. 1980.

Se estima que al rededor del 80 por ciento de las maquiladoras - existentes en México dependen del mercado de los E.U.A por lo que su actividad esta sujeta a las fluctuaciones de la economía de aquel país.

En 1980 el número de empresas sumaban 593, de las cuales 526 se localizaban en la frontera y el personal ocupado era de 118 261 trabajadores.

Y en lo que toca al sector privado, el Comité Empresarial Esta - dos Unidos-México, constituido en 1951, ha venido actuando como órgano de -- promoción y consulta para las empresas de ambas naciones, además de ocuparse en mantener estrecha relación entre autoridades gubernamentales y los empre - sarios de uno y otro país.

B.- Canadá.

A partir de 1974 sus compras han disminuido en términos de variación porcen - tual. De 2.3 por ciento baja a 0.7 por ciento y lo mismo ocurre en las ven - tas.

La balanza comercial es deficitaria para México por lo que cree - mos que es consecuencia de la falta de estudios de factibilidad para dicho - mercado y a la indiferencia frente a los problemas de triangulación que se - producen en esta área.

Respecto a este último punto tenemos que el café, tomate, beren - jena, pepino frías, moluscos, crustáceos, algodón en rama, etc., son trian - gulados por los E.U.A.

Lo cual acarrea varios y serios problemas:

- No se conoce ni se controla al cliente real de los productos;
- No cubre el mercado real;
- El producto llega más caro al consumidor final y;

- Se pierden las garantías del Sistema Generalizado de Preferencias.

Con lo que respecta al SGP podemos afirmar que los productos mexicanos no han aprovechado las garantías que ofrece dicho Sistema; como es gozar de los beneficios de reducción o eliminación de los impuestos de importación para determinados artículos.

C.- España.

La balanza comercial a partir de 1978 es favorable para México. En 1979 deja un superávit de 240 millones de dólares y en el primer semestre de 1980 aumenta a 388 millones de dólares.

En términos de participación porcentual, éste pasa de 2.6 por ciento a 6 por ciento y a 8.3 por ciento en 1978, 1979 y 1980, respectivamente y así se convierte en el segundo comprador después de los EUA, aportando a los ingresos por ventas 540 millones de dólares.

Las importaciones que realiza México, también han tenido un incremento, aunque no en la misma medida que las exportaciones. De 1.5 en 1978 pasa a 2 por ciento en 1979 y 1980.

Si del total de las ventas que efectúa México a España excluimos los ingresos del petróleo; tendremos un saldo deficitario para México en más de 70 millones de dólares; lo que nos viene a significar que no es tan interesante el segundo lugar que España se ha adjudicado como comprador, ya que al considerarlo sin el petróleo su participación bajaría de 8 a 1.3 por ciento y pasaría al séptimo lugar.

Así las cifras anteriores nos revelan la imperiosa necesidad de aumentar las exportaciones de productos de manufacturas, semimanufacturados,

alimentos y otros para, así, reducir la dependencia del petróleo.

.- Japón.

Este país tiene aproximadamente 115 millones de habitantes, que representan un importante mercado potencial que los empresarios mexicanos no han querido o no han sabido aprovechar. En los últimos años, las exportaciones japonesas hacia México han demostrado un fuerte dinamismo, mientras que el comercio mexicano hacia esa nación se ha estancado, aprovechando de manera casi nula el Sistema de Preferencias.

Dentro de la actividad económica japonesa predomina el sector manufacturero, desatacando la industria alimenticia y la producción de automóviles. Japón es el primer productor de motocicletas; el segundo en acero bruto y el principal exportador de acero ordinario entre los países de economía de mercado.

En los años 50's, Japón ha reducido las restricciones cuantitativas y de aranceles, conservando algunas barreras a productos agropecuarios y a ciertas manufacturas de trabajo intensivo. El arancel promedio sobre productos industriales es de 10.3 por ciento. Los requisitos sanitarios afectan gravemente a los productos agropecuarios mexicanos. A partir de 1969 México y Japón se otorgan mutuamente el tratamiento de la nación más favorecida.

El 46 por ciento de las exportaciones y el 55 por ciento de las importaciones se realizan con países del Tercer Mundo: sobresalen Arabia Saudita, Indonesia, Irán y los Emiratos Arabes Unidos (miembros de la OPEP) por razones obvias. El tercer lugar lo ocupan los países miembros de la MIDE, y dentro de este bloque destaca Brasil, Venezuela y México.

Esta breve serie de consideraciones nos ofrecen una panorámica del desequilibrio en cuestión que se tiene plena presencia, por lo que no nos debe decepcionar o atemorizar, pues contamos con posibilidades de superar -- esas dificultades ya que, tenemos, entre otras cosas, una política de planeación establecida y flexible, para corregir a tiempo errores; contamos con su ficientes recursos humanos y naturales; con productos competitivos; con un crecimiento industrial ascendente; con una capacidad empresarial competitiva y significativa, y que para llegar al éxito económico tenemos que diversificar nuestro comercio exterior, aumentar las exportaciones, continuar con el apoyo a la creación de nuevas industrias, eliminar importaciones no productivas y sobre todo encontrar dentro de la ALADI las coincidencias políticas en tre los países miembros, para avanzar en forma pragmática, flexible y efectiva en bien del desarrollo de los integrantes y por el establecimiento de un mercado común.

En este sentido, no existe mejor camino y mejor política que la de entregar cada uno, en el lugar que le corresponde, su esfuerzo, su capacidad y su interés, tanto particular como colectivo, para disminuir y superar las problemáticas que nos aquejan.

EXPORTACIONES MEXICANAS POR ZONAS ECONOMICAS Y PAISES SELECCIONADOS

(millones de dólares)

	1978		1979		1980*		
	\$	%	\$	%	\$	%	%
TOTAL AL MUNDO	5,808.11	100.00	8,555.50	100.00	6,510.00	100.00	68
Estados Unidos	4,034.53	69.46	5,870.32	68.61	4,351.40	66.84	73
C. E. E.	341.66	5.83	508.89	5.95	423.00	6.50	44
España	152.70	2.63	463.12	5.41	540.10	8.30	85
ALADI	380.54	6.55	417.88	4.88	248.12	3.81	27
Japón	199.59	3.44	283.55	3.31	162.30	2.49	47
Israel	112.61	1.94	286.57	3.35	306.73	4.71	99
MCCA	137.51	2.37	136.91	1.60	103.70	1.59	36
Canadá	61.54	1.06	73.62	0.86	45.50	0.70	38
NETA	51.12	0.88	62.59	0.73	31.17	0.48	0.2
CVF	19.68	0.34	53.06	0.62	25.36	0.39	-
China	124.14	2.14	129.33	1.51	24.00	0.37	-
Cuba	24.85	0.43	7.45	0.09	9.33	0.14	37
CARICOM	11.72	0.20	0.30	0.11	2.75	0.04	7
	\$	%	\$	%	\$	%	%
	-----		-----		-----		
	1978		1979		1980*		Petróleo (1)

*Primer semestre unicamente

(1) Incluye petróleo y derivados

FUENTES : I. M. C. E.

IMPORTACIONES MEXICANAS POR ZONAS ECONÓMICAS Y PAÍSES SELECCIONADOS

(millones de dólares)

TOTAL MUNDIAL	8,151.66	100.00	11,997.43	100.00	7,578.42	100.00
Estados Unidos	4,948.64	60.71	7,482.97	62.37	5,167.70	68.19
C E E	1,435.04	17.60	1,951.66	16.27	1,030.40	13.59
Japón	589.89	7.24	790.29	6.59	367.20	4.85
A L A D I	349.09	4.28	568.84	4.74	285.12	3.76
E F T A	249.46	3.06	349.45	2.91	169.50	2.24
Canadá	162.06	1.99	197.74	1.65	114.20	1.51
España	117.89	1.45	223.11	1.86	151.90	2.00
C A M E	44.53	0.55	47.10	0.39	27.60	0.36
China	24.29	0.30	43.41	0.36	16.43	0.22
C A R I C O M	5.05	0.06	23.46	0.20	9.24	0.12
M C C A	10.12	0.12	13.38	0.11	16.83	0.22
Cuba	1.98	0.02	4.43	0.04	21.27	0.28
Israel	1.91	0.02	3.99	0.04	2.42	
	\$	%	\$	%	\$	%
	1978		1979		1980*	

* Primer semestre únicamente.

FUENTE : I. M. C. E.

CONCLUSIONES

1.- La Planeación en México surge como un instrumento indispensable para el desarrollo del país, que se deriva de la actividad económica del Estado y que hoy se manifiesta con el Plan Global de Desarrollo 1980-1982.

2.- El Estado vale de la planeación para llevar a cabo un programa estratégico de acción que le permita modificar las fuerzas del mercado, de manera que se dirijan en favor del desarrollo económico y social del país: se canalizan las inversiones públicas hacia determinados sectores y regiones; se realizan nacionalizaciones de industrias estratégicas o se crean nuevas bajo el control del Estado; se controla el crédito y se controla el precio de los productos básicos; se estimula fiscalmente ciertas inversiones; etc.

3.- Entre los aspectos positivos y más sobresalientes del Plan Global de Desarrollo 1980-1982, están los siguientes:

- El Plan Global de Desarrollo Ha pretendidá abarcar los aspectos jurídicos, políticos, económicos y sociales del país apoyandose de las experiencias de planeación que ha tenido México, estas - en ocasiones parciales, en otras frustrantes y en otras útiles, - y ello con la finalidad de mantenerse en un marco realista para poder establecer y definir los objetivos, propósitos, metas, - instrumentos, recursos y las acciones del plan ya que, sin un - conocimiento objetivos de los hechos sociales, de la conducta política, económica y jurídica, la planeación no tendría la base de la realidad y sería sólo un artificio lógico, o sea, un juego intelectual y demagógico;
- Se crea la Secretaría de Programación y Presupuesto que viene a satisfacer la necesidad de la existencia de un organismo que tuviera la función de observar y vigilar permanentemente las actividades de las dependencias del sector público, pues su finalidad es ser la encargada de elaborar los planes nacionales y regionales de desarrollo económico y social, así como para programar su financiamiento -tanto pro lo que toca a la inversión como al gasto- y para evaluar los resultados de su gestión;
- Se ha generado una participación y movilización política en torno al proceso de desarrollo, pues el plan implica una toma de conciencia colectiva, o sea, de participación conjunta de todos los sectores (público, privado y social), que sin esa participación el plan se volvería tirano y tecnocrático y que faltaría cierta mística que impediría el arribo de las metas.

4.- Entre los aspectos negativos y más sobresalientes del Plan Global de Desarrollo 1980-1982, estan los siguientes:

- El Plan Global de Desarrollo utiliza el gasto público como instrumento principal en la política económica, incrementandolo y a la vez pretende reducir el indice inflacionario y ello nos permite comprender que existe una grave contradicción, pues pa-

ra que sea posible la reducción del índice inflacionario es ne
cesario reducir el gasto público:

- El Plan se propone crear 2.2 millones de nuevos empleos entre el periodo de 1980-1982, significando para ello un crecimiento de tasa de empleo de 4.2 por ciento promedio anual, mayor a la oferta de trabajo de 3.4 por ciento en esos años. También se propone un crecimiento del Producto Interno Bruto del 8 por ciento mínimo durante ese periodo, lo cual nadie duda que se pueda llegar a tal meta, pero existe el grave inconveniente pa
ra ello, pues el instrumento que utiliza el Estado para lograr lo (gasto público), en un tiempo no muy lejano provocará conse
cuencias graves que son resultado de un auge artificial ya que el Estado no genera ahorro. Además, si utiliza los excedentes petroleros para financiar el gasto público interno serán infla
cionarios;

- Por otro lado, presenta un grave peligro la planeación, pues puede convertirse en un instrumento de coerción que lejos de favorecer el autentico desarrollo sea el mejor medio para ga
rantizar la permanencia indefinida en el poder de una casta, un grupo, un partido, o una "nueva clase".

5.- La historia del comercio exterior de México, nos ha mostrado que ha sido por lo general proteccionista y que en ciertos periodo ha sido flexible y en otros rígido; que ha sido la principal fuente de recursos para el erario; -- que ha sido exportador de materias primas y en especial de minerales y; que Estados Unidos de América ha sido el principal de los comerciantes del exterior de México. Sin embargo en los años 20's, se comienzan a dar los primeros pasos para encausar al comercio exterior a un determinado objetivo; orga
nizando y elaborando así una política comercial, apoyando más adelante con la creación de diversos organismo; Banco de México, S. A., Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., etc.

6.- El Estado promueve la comercialización al exterior para aumentar y optimizar en forma sistemática y constante, los fondos dedicados a la promoción de intercambios.

La estrategia para apoyar la expansión eficiente de la industria nacional se ha apoyado en varios proyectos de expansión de empresas existentes; asimismo, se promueve con la colaboración de inversionistas privados nacionales y oferentes de tecnología el establecimiento de nuevas empresas que cuentan con perspectivas favorables para alcanzar niveles de competitividad internacional en plazos razonables y, sobre todo, en el potencial de la industria de bienes de capital que es enorme y muy favorecedor, no sólo porque las inversiones son múltiples y porque se trata de un sector naciente sino también porque contribuye a atenuar el problema ocupacional, a mejorar la -- perspectivas desde el ángulo de la balanza de pagos, a incrementar la capacidad de inversión tecnológica y finalmente a estructurar y articular más adecuadamente nuestra industria nacional.

7.- Ahora bien, a lo largo de este trabajo se ha hecho hincapié, una y otra vez de las intenciones que varios gobiernos han tenido por diversificar las relaciones comerciales, ello con el objeto de elevar los niveles de vida de cada uno, y resultado de tales intenciones ha sido, entre otras cosas, la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual viene a ser un instrumento de gran utilidad para los países desarrollados ya que, son estos los más beneficiados.

8.- El GATT surge del resultado restringido de las negociaciones efectuadas con vistas a establecer la Organización Internacional del Comercio y como instrumento que regulará, en el marco multilateral, las consecuencias -

de la segunda Guerra Mundial en materia de comercio Internacional.

9.- En cuanto a la naturaleza jurídica del A.G.A.A.C.:

- Es al mismo tiempo Acuerdo General, Tribunal Arbitral y Organismo Internacional, consecuencia de esto, es su compleja y difícil comprensión, así como de su debilidad, no obstante de su influencia y control (84 países participan y el 80 por ciento del comercio se efectúa con él).

10.- La presencia de países en vías de desarrollo en el A.G.A.A.C. comienzan a presionar a partir de 1964 ya que se incorpora a la Carta original los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII referente a atenuar, en parte, las premisas de la cláusula de la nación más favorecida.

11.- Para el caso de México y según los aspectos aquí analizados, desprendermos que si el país se adhiere al A.G.A.A.C., es claro que disfrutaría de ciertas ventajas:

- El acceso a un sistema multilateral de comercio cuyas bases contractuales dan carácter legal a los derechos que se contraen;
- A un foro de consultas y resoluciones de disputas;
- Participación directa en las negociaciones para reducir aranceles para nuestro productos, en lugar de obtener este beneficio de manera residual en los acuerdos concertados por otros países. Lo que vendría a ser el costo que el país tendría al llevar a cabo concesiones equivalentes, amén de la eliminación de barreras arancelarias y de restricciones cuantitativas. Pero, para que verdaderamente sea una ventaja, la tasa de cambio no debe estar sobrevaluada, para no desproteger así en forma adicional a la industria.

12.- Por otro lado, la adhesión daría como resultado, al obstáculo de la es-

trategia del desarrollo de México:

- En cuanto al fomento de las exportaciones, el A.G.A.A.C. prohíbe en forma expresa que los países en desarrollo subvencionen sus exportaciones cuando causen un daño grave a la industria del país importador, o no se haya contraído un compromiso de eliminarlas en un plazo, generalmente es de 4 a 8 años, lo que para México tendría que llevar a cabo la eliminación de los subsidios existentes, principalmente deberá comprometerse a no establecer un sistema de estímulos a la exportación y con ello difícilmente se podría ampliar y diversificar la base industrial exportadora;
- En cuanto a la sustitución de importaciones de bienes de capital, el A.G.A.A.C. prohíbe el establecimiento al control cuantitativo, que en el caso de otorgar subsidios a la producción interna que puedan desplazar importaciones concesionadas, o que originen exportaciones, pueden llevar a la imposición inmediata de medidas compensatorias por el país afectado. Además, estaría limitada la posibilidad de utilizar las compras del sector público como instrumento para fomentar la sustitución de importaciones de bienes de capital.
- Es condición necesaria e indispensable en la economía de México la utilización de los incentivos comerciales, crediticios, financieros, fiscales, de precios diferenciados de energéticos, y de poder de compra del gobierno, como instrumento de política económica ya que no solo existen imperfecciones en el sistema de precios y en los mecanismos de mercado, sino que gran parte de la actividad económica no está cabalmente integrada y tanto el código de subsidios y derechos compensatorios como el de compras del sector público impiden la utilización de los incentivos, y es obvio que en las economías avanzadas, en donde los mecanismos del mercado y el sistema de precios son más eficientes y no se requiere de ese tipo de instrumentos.
- Según los acuerdos del A.G.A.A.C., las exportaciones de petró-

leo no podrían ser utilizadas como instrumento de negociación, concretamente para solicitar preferencias comerciales a los -- países, ello obstaculizaría tanto la ampliación de las expor taciones como la diversificación de nuestro comercio exterior, además, no sólo no podría ser aprovechado con la capacidad de absorción y de las necesidades de desarrollo del país, sino -- que existiría el eminente peligro de que el petróleo deje de -- ser un instrumento de negociación internacional, esto, porque está previsto establecer, en un futuro no muy lejano, un códi go para el abastecimiento de suministros, acorde con la cláusu la 20 del marco institucional de la G.A.A.C.;

- Trairía el ingreso, el desempleo masivo con la introducción de productos extranjeros, generalmente no necesarios, a consecuencia del cierre de gran número de industrias medianas y peque - ñas;
- Punto importante sería de que no sólo se compromete y limita a la política comercial, sino que invadiría otras áreas de la po litica económica como la crediticia, aduanera, cambiaria, mone taria, marcas y patentes, industrial y de regionalización, tri butaria, etc.

En fin, tampoco significa que ingresar al A.G.A.A.C. se tenga una desprotec ción a ultranza, pero sí llevaría a regular el manejo de instrumentos claves de protección y fomento para impulsar la producción de bienes de capital y - exportación de manufacturas.

México no debe ingresar al A.G.A.A.C. porque no podría lograr su desarrollo económico y social en él y, mientras no cambien las condiciones - en tal organismo y en especial el panorama del comercio mundial.

13.- Por otra parte, el no ingreso de México al A.G.A.A.C., no quiere decir que el país se encuentre alejado de él, puesto que ha recogido un sinúmero -

de medidas, recomendaciones y doctrinas de éste, como son las reducciones de permisos previos, implantación del impuesto al valor agregado, restricciones de importaciones dentro del límite admitido por el A.G.A.A.C., etcetera.

14.- La panorámica mundial del comercio y sus relaciones con el comercio mexicano, nos ha mostrado que el 70 por ciento de nuestro comercio se efectúa con una gran potencia, los Estados Unidos de América y ello acarrea serias consecuencias que no únicamente se manifiestan en fuerzas económicas sino -- que también se manifiestan en formas de presiones políticas que nos hacen menos libres para elegir el destino nacional.

15.- El 60 por ciento del valor de nuestras exportaciones corresponde a ventas del petróleo, lo que también nos muestra la grave y grande dependencia con este producto.

Sin embargo a ello no debemos considerarlo como una desventaja -- para el país, pues México cuenta con un crecimiento ascendente, con una nueva política de planeación, con una significativa capacidad empresarial y con el constante apoyo del sector público que podría colocarlo en una situación de privilegio respecto de sus intereses nacionales y que contribuiría a fortalecer a varios países, pero definitivamente para lograr el éxito económico y social el camino que debemos seguir es: diversificar el comercio exterior, pues de los productos con los que contamos pueden ser competitivos dentro -- del área de la Comunidad Económica Europea (CEE), del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA); con España se conceden estímulos al exportador mexicano, con Canadá se podría en -- viar más productos directamente y así se aprovecharía de mejor manera las --

garantías de su sistema generalizados de preferencias; con el Japón se pueden incrementar los intercambios y aprovechar avanzada tecnología y con el Mercado Común Centroamericano y el del Caribe se tienen grandes posibilidades de incrementar el intercambio en gran medida pues, entre otras cosas está la cercanía geográfica donde se pueden llevar productos a precios y tiempo de entrega competitivo además, por otro lado, debemos tomar en cuenta que tienen una industria poco desarrollada;

Otro aspecto necesario es continuar con la creación de nuevas empresas ya que, se cuenta con un extenso surtido de estímulos que se ofrecen por parte del sector público y del privado como son los fiscales y los financieros;

También se debe buscar solución a los problemas de triangulación aumentar las exportaciones, produciendo más y eficientemente; eliminar importaciones no productivas, esto mediante restricciones para su importación: altos impuestos, permisos previos, etc.;

Encontrar dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) las coincidencias políticas entre los países, para así avanzar en -- forma pragmática, flexible y efectiva por bien del desarrollo de la región y por el establecimiento de un mercado común latinoamericano, pues el intercambio debería ser mayor ya que, muchos productos que vende México a Europa -- pueden ser vendidos dentro de la ALADI, además de que se tendrían grandes ventajas por su situación geográfica, comerciales y tecnológicas,

Y especialmente, continuar cada uno en el lugar y posición que -- le corresponde, de entregar su esfuerzo, su capacidad y su interés -- particular como colectivo-- para disminuir y superar los problemas que nos -- aquejan.

El primer paso, en este caso, es sentir el ideal de superación - como algo propio para crecer con él. Y después difundirlo, y trabajar dentro de nuestro círculo para hacerlo realidad.

BIBLIOGRAFIA

- CURTISS M., M. La Protección Arancelaria. Centro de Estudios Económicos Sociales (CEES). Guatemala, C.A. 1970.
- D. GONZALEZ, Ariosto. La Organización del Comercio Internacional. Cámara Nacional de Comercio. Montevideo 1954.
- HERNANDEZ CHAVEZ, Alicia. Historia de la Revolución Mexicana. Período de 1934-1940. La Mecánica Cardenista. Tomo 16. El Colegio de México. Méx., D.F. 1980.
- HERRERA CANALES, Ines. El Comercio Exterior de México 1821-1875. El Colegio de México. Méx., D.F. 1977.
- HERRERIAS, Armando. Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico. Ed. Limusa. Méx., D.F. 1975.
- MALPICA DE LAMADRID, Luis. ¿Que es el GATT?. Ed. Grijalbo. Méx., D.F. 1980.
- NEME, Jacquez. Organización Económica Internacional. Ed. Ariel. Barcelona, España 1974.
- ORREGO VIGUÑAS, Francisco. Derecho Internacional Económico. F.C.E. Méx., D.F. 1974. Lect. 10.
- RIVERO, Oswaldo de. Nuevo Orden Económico y Derecho Internacional para el Desarrollo. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CESTEM). Méx., D.F. 1978.
- SEARA VAZQUEZ, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. F.C.E. Méx., D.F. 1974.
- TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Ed. Alianza. Méx., D.F. 1978.
- TANDRON, Humberto. El Comercio de Nueva España y las Controversias sobre la Libertad de Comercio. 1796-1821. Instituto Mexicano del Comercio Exterior. Méx., D.F. 1976.

- TORRES RAMIREZ, Blanca. Historia de la Revolución Mexicana. Período de 1940-1952. México en la segunda Guerra Mundial. Tomo 19. El Colegio de México. Méx., D.F. 1979.
- WIONCZEK, Miguel. Bases para la Planación Económica y Social de México. Ed. Siglo XXI. Méx., D.F. 1971.
- Cuatro años de operación PAI. Programa de Desarrollo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. "IAI Pequeña y Mediana Industria".- No.1, julio-agosto 1980.- Méx., D.F.
- Desarrollo Comercial en las Zonas Fronterizas y Libres. Secretaría de Comercio. "Enlace".- Año IV, No. 1, enero de 1981. Méx., D.F.
- Exámen de la Situación Económica de México 1925-1976. Banco Nacional de México, S. A.- Méx., D.F. 1978.
- HARBERLER, Gottfried. Comercio Internacional y desenvolvimiento económico. Conferencia dictada en 1958. Revista Brasileira de Economía. Rio de Janeiro. Junio 1959.
- Informe Anual 1980. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.- Méx., D.F.
- Informe Anual 1980. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FONEX). Banco de México, S.A.
- Informe Anual 1980. Fondo de Equiparamiento Industrial (FONFI). Banco de México, S.A.
- Informe de Actividades 1980. Nacional Financiera, S.A.- Méx., D.F.
- Informe de Actividades del FONEP 1980. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. "Boletín Mensual".- No. 54, enero 1981.- Méx., D.F.
- La Planación en México. Secretaría de la Presidencia. Méx., D.F. 1963.
- Las Empresas de Comercio Exterior en México. Instituto Mexicano del Comercio Exterior. "Guía del Importador Mexicano".- T. II, Secc. III. Méx., D.F. 1980.

- Ley sobre Planeación General de la República. Sría. de Comunicación y C. Púb.
- Los Países en vías de Desarrollo y el GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Quinto curso intensivo Centroamericano. San Salvador, El Salvador, C.A. 1965.
- Mc NAMARA, Robert. Conferencia dictada el 10 de mayo de 1979 en la V UNCTAD, en Manila. Publicada en Report News and Views from the World Bank. Washington julio-agosto 1979.
- OSTROGH SANCHEZ, Manuel. Algunos Instrumentos Auxiliares de la Política de Comercio Exterior Mexicano. Tesis para obtener la licenciatura en Economía. Escuela Nacional de Economía. UNAM. Méx., D.F. 1966.
- Orígenes, Organización y Actividad. Resumen de las actividades de las Naciones Unidas, durante el período de 1966-1970.
- ORTIZ PINCHETTI, J. Agustín. Aspectos Jurídicos de la Planeación Económica y Social en México. Escuela Libre de Derecho. "Revista de Investigación Jurídica". Año 3, No. 3. Méx., D.F. 1979.
- SANCHEZ AMOR, Bernardo. Las Nuevas Reglas del GATT y el Marco Jurídico Mexicano. Banco Nacional de Comercio Exterior, SA "Comercio Exterior".- Vol. 30, No. 2. Méx., DF. Febrero 1980.
- Secretaría de Comercio. "Enlace".- Año IV, No. 1, enero 1981. Méx., D.F.
- Su socio puede ser FOMIN. Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria. "PAI Pequeña y Mediana Industria".- No. 2, septiembre-octubre 1980. Méx., D.F.
- Ubicación Adecuada a las Empresas. Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana. "PAI Pequeña y Mediana Industria".- No.4, enero 1981. Méx., D.F.

- Acuerdo del Ejecutivo Federal 6-973. D. OF. 15-V-1973.
Ratificado. Acuerdo No. 102-B-695. S.H.C.P. D. OF. 3-IX-1976.
- Acuerdo Presidencial del 26-VIII-1975. Publicado en el D. OF. 28-VIII-1975.
- Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- Plan Global de Desarrollo 1980-1982, Decreto que Promulga el.
Publicado D.OF. 17-IV-1980.
- Reglamento del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos en materia
de operaciones temporales de Importación y Exportación. D. OF. 7-V-1979.
- Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos celebrados por México.
Sesado de la República. Méx., D.F. 1972.