

318308 3

Zej



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA, S. C.
ESCUELA DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.

LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y EL INCREMENTO
EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA INDUSTRIA VITIVINICOLA
COMO FACTOR DETERMINANTE DEL CRECIMIENTO
ECONÓMICO Y SU IMPACTO FINANCIERO

TRABAJO DE TESIS QUE PRESENTAN:

ELIAS ELIAS BELTRÁN

OLIVIA OSUNA OSUNA

Con la finalidad de obtener el Título de la:

LICENCIATURA EN CONTADURÍA

MÉXICO, D.F., 1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

INTRODUCCION.

Debido a la apertura comercial que se ha suscitado en todo el mundo, y a que nuestro país empieza a formar parte cambio, consideramos importante desarrollar una investigación acerca de la próxima apertura con Estados Unidos y Canadá, ya que ésta influirá en la economía del país, aunque únicamente nos enfocaremos al sector vitivinícola. Por esta razón, hemos titulado a la investigación: "La apertura comercial de México y el incremento en la actividad económica en la industria vitivinícola como factor determinante del crecimiento económico y su impacto financiero", en la cual analizaremos la apertura comercial, el incremento en la actividad económica y el impacto financiero que puede tener en nuestra industria vitivinícola la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Para llevar a cabo la investigación, estudiaremos los antecedentes de la apertura comercial en el mundo, la industria vitivinícola, las cuotas y aranceles, y requisitos legales que requiere este sector de la industria; asimismo, realizaremos un análisis financiero de dicha industria.

Consideramos importante la apertura comercial ya que con ésta se crearán nuevas fuentes de trabajo como consecuencia de un crecimiento en la industria vitivinícola, mayores entradas de divisas al país, mejorar la calidad de los productos y servicios debido al incremento de la competencia; por lo tanto, creemos que es importante económicamente ya que con ésta se efectuarán modificaciones en las cuotas y aranceles y en las leyes mexicanas, las cuales tendrán un impacto económico en todo el país.

Nuestro principal objetivo al desarrollar esta investigación es comprobar

que si existe una apertura comercial en México, en la industria vitivinícola existiría mayor cantidad de productos en el mercado, por lo tanto, una mayor competencia para la industria del país; con lo cual determinaremos el incremento en la actividad económica como consecuencia de la apertura comercial, conociendo el crecimiento en la industria vitivinícola mexicana estableciendo los cambios que se efectúen en este sector de la industria en el área de cuotas y aranceles y la legislación mexicana.

Al elaborar ésta investigación podemos encontrar una limitación ya que analizaremos únicamente las áreas de cuotas y aranceles y modificaciones legales, por lo tanto no veremos otras áreas; otra limitación fue que a la fecha de la investigación no existe una total definición de todos los puntos del Tratado, no contamos con suficiente bibliografía del tema y que la información puede ser manejada de manera confidencial.

En tal medida, desarrollamos a lo largo de la investigación los siguientes puntos.

I N D I C E .

Pág.

CAPITULO 1. HACIA UNA GLOBALIZACION ECONOMICA Y COMERCIAL.

1.1 Antecedentes de la apertura comercial.....	1
1.1.1 El GATT.....	1
1.2 Los bloques comerciales.....	5
1.2.1 Bilateral (Estados Unidos-Canadá).....	6
1.2.2 Cuenca del Pacífico (Asia).....	8
1.2.3 Europa 1992.....	9
1.2.4 México-Latinoamérica (Chile).....	14
1.2.5 Acuerdo trilateral (México,E.U.Canadá).....	16
1.3 Formas de apertura comercial.....	18
1.3.1 Acuerdos de apertura regional.....	19
a) Acuerdo de Preferencias Comerciales.....	19
b) Acuerdo de Libre Comercio.....	19
c) Unión Aduanera.....	20
d) Mercado Común.....	20
e) Unión Económica.....	21
1.3.2 Integración Internacional.....	21

CAPITULO 2. INDUSTRIA VITIVINICOLA.

2.1 La industria vitivinícola en México.....	23
2.1.1 Antecedentes.....	23

2.1.2 Principales empresas y productos de uva.....	26
2.2 La industria vitivinícola en Estados Unidos.....	27
2.2.1 Antecedentes.....	27
2.2.2 Principales empresas	28
2.2.3 Principales productos.....	28
2.3 La industria vitivinícola en Canadá.....	29
2.3.1 Antecedentes.....	29
2.3.2 Principales empresas y bodegas.....	29

CAPITULO 3. ARANCELES Y NORMAS LEGALES.

3.1 Aranceles.....	31
3.1.1 México.....	31
3.1.2 Estados Unidos.....	33
3.1.3 Canadá.....	33
3.2 Tarifas Preferenciales de Estados Unidos y Canadá.....	34
3.2.1 Estados Unidos: Sistema Generalizado de Preferencias(SGP).....	34
3.2.1.1 Limitaciones del SGP.....	35
3.2.2 Tarifa Preferencial de Canadá (GPT).....	36
3.3 Ley General de Salud.....	37
3.3.1 Reglamento de la Ley General de Salud.....	38
3.4 Normas.....	39
3.4.1 Aspectos Generales.....	39
3.4.2 Sistemas de Normas.....	40

3.4.2.1 México.....	40
3.4.2.2 Estados Unidos.....	43
3.4.2.3 Canadá.....	45
3.5 Prácticas desleales de Comercio.....	47
3.5.1 El Sistema Mexicano contra prácticas desleales de Comercio ...	48
3.5.1.1 Disposiciones Jurídicas.....	48
3.5.1.2 Procedimientos contra prácticas desleales.....	49
3.5.2 Antidumping e Impuestos Compensatorios del GATT.....	51
3.6 Salvaguardas.....	52
3.6.1 Las Salvaguardas en el GATT.....	53
3.6.2 El Sistema Mexicano de Salvaguardas.....	55
3.6.3 Las Salvaguardas en Estados Unidos y Canadá.....	56
3.7 Compras Gubernamentales.....	57
3.7.1 Código de Compras del Sector Público del GATT.....	58
3.7.2 Las Compras del Sector Público en el ALC.....	58
3.7.3 Situación de los proveedores mexicanos en Canadá y Estados Unidos.....	60
3.8 Reglas de Origen.....	61

CAPITULO 4. MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

4.1 Marco legal del Tratado de Libre Comercio.....	64
4.1.1 Fundamento legal.....	64
4.1.2 Modificaciones constitucionales para adecuar el TLC	65

4.1.3 Ley sobre la celebración de Tratados.....	66
4.1.4 Ley Federal de Metrología y Normalización.....	68
4.2 Marco Institucional del Tratado de Libre Comercio.....	82
4.2.1 Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana	82
4.2.2 Asociación Nacional de Vitivinicultores.....	85
4.2.3 Dependencias gubernamentales.....	87
4.2.4 Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior	88

CAPITULO 5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.

5.1 Negociaciones del Tratado de Libre Comercio.....	89
5.2 Resumen del texto oficial.....	92
5.2.1 Reglas de Origen.....	93
5.2.2 Administración Aduanera.....	94
5.2.3 Comercio de bienes.....	95
5.2.4 Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	100
5.2.5 Normas técnicas.....	102
5.2.6 Medidas de Emergencia.....	103
5.2.7 Revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias.....	105
5.2.8 Compras del sector público.....	107

5.2.9 Comercio transfronterizo de servicios.....	108
5.2.10 Transporte Terrestre.....	110
5.2.11 Inversión.....	111
5.2.12 Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado	112
5.2.13 Servicios Financieros.....	113
5.2.14 Propiedad Intelectual.....	115
5.2.15 Entrada temporal de personas de negocios.....	116
5.2.16 Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.....	116

CAPITULO 6. ANALISIS FINANCIERO DEL TLC.

6.1 Impacto económico y financiero.....	119
6.2 Impacto legal.....	130
Conclusiones.....	133
Anexos.....	137
Referencias Bibliográficas.....	150
Indice de Figuras.....	153

CAPITULO 1. HACIA UNA GLOBALIZACION ECONOMICA Y COMERCIAL.

Con la finalidad de comprender la actual estructura económica mundial, en el presente capítulo hablaremos acerca de los bloques comerciales, mencionando sus principales objetivos y la manera en que se crearon; por lo tanto, tocaremos el punto del origen de la apertura comercial, ya que es la base de su surgimiento.

1.1 ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL.

1.1.1 EI GATT.

El objetivo principal que buscamos en este tema es hacer una síntesis de cómo surgió la idea de la apertura comercial en el mundo; por lo tanto, empezaremos mencionando que la apertura comercial tiene su base en el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT), creado en 1947 por medio de la Carta de La Habana en Ginebra¹, cuyo objetivo general es eliminar los obstáculos al comercio internacional para establecer relaciones económicas y comerciales que tiendan a elevar los niveles de ingreso, empleo y producción, así como promover el uso completo de los recursos productivos mundiales.

El Acuerdo busca reducir las barreras al comercio a base de reciprocidad y mutuas ventajas, reducción de aranceles aduaneros y las demás barreras comerciales.

¹ Arturo Ortiz Wadgymar, *INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 2a. Edición, p.p. 153

El GATT está integrado por las siguientes instituciones:²

a) Período de Sesiones de las partes contratantes.- representa al órgano superior del GATT y se celebra una vez al año.

b) Consejo de representantes.- se ocupa de los asuntos de trámite urgente en los períodos de sesiones de las partes contratantes.

c) Comité de Comercio y Desarrollo.- se creó para dar preferencia a los problemas de interés para los países en desarrollo.

d) Comité de negociaciones comerciales.- su función es la realización de amplias negociaciones multilaterales en donde participan todos los países, aunque no sean miembros del GATT.

Los miembros del GATT tienen como compromiso la desgravación de productos, la cual puede ser de tres formas:³

- a) Desgravación total o parcial de impuestos a la importación.
- b) Supresión de permisos de importación.
- c) No elevar impuestos.

El GATT funciona a través de la suscripción de los Códigos de Conducta, los cuales son:⁴

I. Sobre las adquisiciones gubernamentales.- se refiere a que el

² Andrés Fonseca Díaz, *Seminario de Investigación Contable LA INFORMACION FINANCIERA EN EPOCAS DE CRISIS, México 1989, p.p. 21-22*

³ *Opcit 2 p.p. 22*

⁴ Arturo Ortiz Wadgymar, *INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, Editorial Nuestro Tiempo, México, 2a. Edición, p.p. 153-154*

gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sin que se abra al exterior.

II. Derechos e impuestos compensatorios.- quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen los impuestos compensatorios.

III. Valoración aduanal.- consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana.

IV. Barreras administrativas al comercio.- se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.

V. Licencias.- mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.

VI: Cláusula de la nación más favorecida.- las concesiones arancelarias otorgadas a un país se hacen extensivas a todos.

El funcionamiento del GATT, se desarrolla a través de conferencias o rondas periódicas de negociación. Hasta la fecha se han llevado a cabo ocho rondas:⁵

- Ginebra 1947
- Annecy 1949

⁵ Alejandro Ibarra Yunez, *LOS BLOQUES COMERCIALES Y SU IMPACTO EN MEXICO*, IMEF, México 1990, p.p. 35

- Torquay 1951
- Ginebra 1956
- Dillon 1961
- Kennedy 1967
- Tokio 1979
- Uruguay (en curso)

Desde la fundación de éste organismo, México rechazó participar en él debido a que las decisiones se tomaban de acuerdo a los intereses de las grandes potencias comerciales, sin tomar en cuenta las necesidades de los países subdesarrollados, sin embargo, México asistió a todas las rondas como observador, por lo tanto, estaba vinculado con la problemática y el rumbo de las discusiones sobre el comercio internacional, sin estar comprometido a integrarse como socio. A partir de que el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica, Ronald Reagan, en 1978 insistió en que todos los países se integrarían al organismo, bajo el establecimiento de aplicar sanciones compensatorias a productos que se consideraban, de acuerdo al Congreso, como subsidios en el exterior a los países que rechazaran ingresar al organismo, fue cuando surgieron los problemas para México, debido al incremento de impuestos compensatorios a algunos productos, lo cual generó que a partir de 1983, y como consecuencia de la firma de la Carta de Intención en el Fondo Monetario Internacional (FMI) el 10 de Noviembre de 1982, Miguel de la Madrid, como Presidente de México iniciara el proceso de apertura

al exterior.⁶

Por apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender "la modificación de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en el territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los Sistemas de Permisos Previos".⁷

En el mes de Agosto de 1986, estando todavía como Presidente de México Miguel de la Madrid, nuestro país se integró al GATT con base en la suscripción de un protocolo de Adhesión que lo plantea como un país en desarrollo, por lo que recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales.⁸

En el caso de México, el proceso de apertura comercial se aceleró en 1987, nuestro país redujo los impuestos a la importación a niveles inferiores a los requeridos para las naciones miembros del GATT.

1.2 LOS BLOQUES COMERCIALES.

En el presente inciso, hablaremos de todos los bloques comerciales existentes en el mundo debido a que en el Capítulo 5 concluiremos como afectan económicamente a México; dichos bloques influyeron en nuestro país debido a que al ver

⁶ Arturo Ortiz Wadgymar, *INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 2a. Edición, p.p. 145, 154-155

⁷ *Opcit* 6, p.p. 139

⁸ *Opcit* 7 p.p. 156

los beneficios que obtienen, decidió crear un bloque comercial con algunos países; en el caso de la investigación hablaremos de la unión con Estados Unidos y Canadá y de la apertura comercial de nuestro país hacia el mundo en general.

1.2.1 Bilateral (Estados Unidos-Canadá).

Como consecuencia del proteccionismo en Estados Unidos y de la Ley de Comercio de 1974, el decremento en el poderío internacional norteamericano y las acciones que emprendió el conjunto de países europeos, Estados Unidos inició un proceso de análisis para investigar las ventajas de unirse con otros países que, aunque no figuraran entre los exportadores e importadores principales, sirvieran como apoyo.

El 5 de Octubre de 1987, las autoridades de los Departamentos de Comercio de Estados Unidos y Canadá anunciaron que a partir del 1º de Enero de 1989 planeaban ingresar en un Acuerdo de Libre Comercio; para el cual se realizarían ajustes estructurales en Canadá respecto a sus restricciones comerciales entre provincias y el abatimiento de barreras arancelarias y no arancelarias mutuas en un período de diez años.⁹

Los puntos fundamentales del Acuerdo de Libre Comercio son los siguientes:¹⁰

a) Aranceles.- reducirlos hasta un tope de 20% máximo por cinco

⁹ Alejandro Ibarra Yunez, *LOS BLOQUES COMERCIALES Y SU IMPACTO EN MEXICO*, IMEF, México 1990, p.p. 83

¹⁰ *Opcit 9*, p.p. 85-89

años o 10% por 10 años.

b) Protección cuantitativa.- no podrán ser impuestas medidas cuantitativas en lugar de baja de aranceles.

c) Agricultura.- eliminar todas las leyes sobre importación de productos agrícolas y de carne, así como las licencias canadienses en la importación de carnes; establecer una cuota común para la importación de huevo y aves y suprimir los subsidios y restricciones de transporte.

d) Vinos y bebidas alcohólicas.- el Acuerdo beneficia directamente a productores de algunas provincias de Canadá en penetrar mercados de otras, así como a productores norteamericanos para aumentar el mercado en unión con distribuidores canadienses.

e) Gas y energía.- Canadá, como productor de uranio enriquecido y de gas, debe ajustar hacia abajo la política de conservación de recursos energéticos, pero al mismo tiempo, tener la libertad de penetrar al mercado de Estados Unidos. Los productores y refinadores estadounidenses, también se ven afectados debido a que la capacidad de producción y comercialización de gas se vería reducida por la lucha canadiense de menor costo a través de gasoductos; los canadienses, al aumentar su consumo de petróleo producido en Alaska, afectan a los transportistas navieros de California que transportan crudo para refinación.

f) Industria automotriz.- se debe liberar el 5% de impuesto de importación a automóviles de Estados Unidos en Canadá. El ALC, especifica que la liberación a la producción conjunta, el comercio de autos usados y otros acuerdos no se

extiendan a productores de terceros países.

g) Inversiones y propiedad intelectual.- el Acuerdo establece reglas que impiden la expropiación canadiense, liberaliza las repatriaciones de utilidades y armoniza las restricciones legales a la operación de multinacionales en ambos países.

Sobre la propiedad intelectual destaca el pago por las transacciones televisivas vía satélite.

h) Servicios.- incluye tanto servicios de transporte y telecomunicaciones como servicios financieros. El ALC permite inversiones de Estados Unidos en el mercado de valores de Canadá y en el mercado de seguros. En el caso de servicios, ambos países establecerán su agenda bilateral en base a los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay del GATT.

i) Salvaguardas y solución de disputas.- tanto Estados Unidos como Canadá, establecieron una comisión bilateral de supervisión del Acuerdo, la cual puede impugnar las decisiones unilaterales a fin de resolver disputas.

Como ya mencionamos, estos son algunos puntos fundamentales del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, de los cuales, algunos pueden entrar en el Acuerdo Trilateral con México como podremos verificar en el Capítulo 5 al analizar las negociaciones de dicho Acuerdo.

1.2.2 La Cuenca del Pacífico (Asia).

Los países que forman este bloque son: Japón; los tigres asiáticos o NIC'S: Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur; los miembros de la Asociación de Países del

Sureste Asiático (ASEAN): Indonesia, Tailandia, Filipinas, Malasia y Brunei; República Popular China y Australasia, formada por Australia y Nueva Zelanda.¹¹

A diferencia de los otros bloques, el de Asia no se compone de países unidos geográficamente; el elemento más importante de unión entre ellos es el éxito de penetración de mercados y eficiencia en costos de producción.

Los NIC'S, junto con Japón, se han convertido en países de gran poder tanto en producción como en inversiones en otras partes del mundo; con la finalidad de diversificar el origen de las exportaciones hacia otras partes del mundo, los países de Asia realizan fuertes inversiones y flujos comerciales entre ellos mismos.

1.2.3 Europa 1992.

Debido a la destrucción producida por la 2a. Guerra Mundial, se crearon instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo de Aranceles y Tarifas Aduaneras (GATT), cuya finalidad era ayudar a la recuperación económica europea; fue así, que en 1957, Estados Unidos anunció el Plan Marshall, el cual era un paquete de ayuda masiva designado para promover la recuperación de las economías europeas.¹²

En 1946, Winston Churchill propuso la formación de Estados Unidos de Europa; fue cuando se creó el Concilio de Europa en 1949, el cual no dió resultado

¹¹ Alejandro Ibarra Yunez, *LOS BLOQUES COMERCIALES Y SU IMPACTO EN MEXICO*, IMEF, México 1990, p.p. 94

¹² John B. Goodman, David Plamer, *EUROPA 1992, Traducción I. P. A. D. E.*, México 1990, p.p. 1

debido a que lo que se buscaba era crear una unidad política y los gobiernos no quisieron renunciar a su soberanía; sin embargo, se pudo dar una integración económica en 1951, cuando Francia; Alemania Occidental; el grupo llamado Benelux formado por Bélgica, Luxemburgo y Los Países Bajos; e Italia establecieron la Comunidad Europea de Carbón y Acero (CECA)¹³, estos mismos países fundaron la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM).¹⁴

Como consecuencia de esta unión, surgió en 1957 con los mismos miembros, la Comunidad Económica Europea (CEE) a través de la firma del Tratado de Roma; dicho Tratado trazó un programa mediante el cual sus miembros eliminarán las tarifas internas y establecieron una tarifa externa común para 1970.¹⁵

La CEE operaba a través de las siguientes instituciones:¹⁶

a) Consejo de Ministros.- es el órgano de decisión esencial, conformado por un representante de cada uno de los países miembros. La sede se encuentra en Bruselas.

b) Comité de Representantes Permanentes.- prepara los trabajos del Consejo de Ministros. Lo forman los embajadores de los países miembros.

c) Consejo Europeo.- formado por los jefes de Estado de cada uno de los

¹³ John B. Goodman, David Palmer, *EUROPA 1992, Traducción I.P.A.D.E., México 1990, p.p. 2*

¹⁴ Alejandro Ibarra Yunez, *LOS BLOQUES COMERCIALES Y SU IMPACTO EN MEXICO, IMEF, México 1990, p.p. 52*

¹⁵ *Opcit 13 p.p. 2*

¹⁶ *Opcit 14 p.p. 55-56*

miembros y un Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas (CE) (actualmente es el francés Jacques Delors) y se reúne al menos dos veces al año para promover acciones globales como creación del Sistema Monetario Europeo, Acta Única, etc.

d) Comisión de Comunidades Europeas.- es un órgano independiente de los gobiernos, es el gestor de la CEE. Las propuestas relativas a las igualaciones de calidad de productos, promoción industrial o agrícola, energía nuclear, etc., son originados en esta Comisión y sometidas a votación en el Parlamento. Puede negociar acuerdos comerciales con otros países fuera de la CEE. Esta formada por 17 comisarios, los cuales son designados por cuatro años, el Presidente es miembro del Consejo Europeo; su sede se encuentra en Bruselas.

e) Parlamento Europeo.- está formado por 518 diputados. Tiene poder de modificar, en ciertas condiciones, las propuestas de la Comisión e influir en legislaciones globales. Su sede se localiza en Estrasburgo.

f) Tribunal de Justicia.- instalado en Luxemburgo, se encarga de interpretar las leyes que rigen a la CEE. Toda legislación decidida por el Consejo debe ser validada por este organismo.

g) Tribunal de cuentas.- controla el presupuesto de la CEE.

h) Comité Económico y Social.- formado por representantes de sindicatos, emite dictámenes sobre las propuestas de la Comisión.

Una vez que estuvieron organizados dichos organismos, decidiendo las

funciones de cada una de las instituciones, en 1967 se fusionaron el CECA, EURATOM y CEE, dando lugar a las Comunidades Europeas (CE)¹⁷.

El siguiente paso para la integración económica fue la formación del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979, que estableció un sistema de tasas de cambio fijas pero ajustables¹⁸.

Los miembros de la CE aumentaron: Inglaterra, Irlanda y Dinamarca se afiliaron en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, quedando en número de miembros en doce¹⁹.

El objetivo definido en Junio de 1985 por el llamado Libro Blanco de la CE es la libertad completa de circulación de personas, mercancías y capitales entre los miembros del organismo.

Desde 1957, los aranceles se abatieron a fin de permitir mayores flujos comerciales; sin embargo, empezaron a surgir barreras no arancelarias como: protección de estándares de calidad, subsidios gubernamentales y otros, eran recursos para dejar fuera de mercado a la competencia del exterior. Esta situación, se espera que cambie para 1992; en el Libro Blanco aparecen 279 proposiciones de liberalización y su calendario de desmantelamiento; dicha liberalización es uno de los objetivos para el año de 1992.

Otro de los objetivos para 1992 es la eliminación de los controles fronterizos; los cuales, incluían cobro de impuestos, chequeos agrícolas, chequeos

¹⁷ John B. Goodman, David Palmer, *EUROPA 1992, Traducción I.P.A.D.E., México 1990, p.p.2*

¹⁸ *Opcit 17 p.p.2*

¹⁹ *Opcit 17 p.p. 2*

veterinarios y controles de transporte. En Enero de 1988, los países miembros de la CE adoptaron el Documento Administrativo Unico (DAU), el cual es un documento de tránsito y declaración uniforme, tanto de importaciones como de exportaciones²⁰.

Un elemento central en el programa de 1992 es la liberalización de los movimientos de capital; dicha liberalización era causa de preocupación para algunos miembros, ya que pensaban que se reduciría su control sobre la política monetaria, y otros temían que incrementara la evasión fiscal; en respuesta a esta preocupación, se propuso la retención general de impuestos para toda Europa.

El segundo punto relacionado con la banca era eliminar dos barreras encontradas en la mayoría de los países:

- Restricciones del derecho de establecimiento.
- Libertad de proporcionar servicios de una parte a otra de las

fronteras.

El programa de 1992 busca poner fin a las divergencias en las tasas de impuestos indirectas nacionales. Las firmas que exportaban, recibían un reembolso del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Debido a que no todos los países tenían las mismas tasas, el Papel Blanco proponía la abolición de la tarifa más alta (en caso de que existieran tres), una tarifa quedaría para artículos de primera necesidad y otra tarifa estandar para los otros productos; esta fue la solución que se le dió a este problema²¹.

²⁰ John B. Goodman, David Palmer, *EUROPA 1992, Traducción I.P.A.D.E., México 1990, p.p. 6*

²¹ John B. Goodman, David Palmer, *EUROPA 1992, Traducción I.P.A.D.E., México 1990, p.p. 10-11*

1.2.4 México-Latinoamérica (Chile).

La caída del poder del Presidente Salvador Allende después del golpe militar de Septiembre de 1973, en el cual subió al poder el General Augusto Pinochet, trajo como consecuencia un cambio en el régimen de política económica²². Los componentes centrales de este cambio fueron:

1. Apertura al exterior.
2. Privatización.
3. Liberalización de los mercados financieros.

Para liberalizar el sector financiero, el régimen militar adoptó ciertas medidas, las cuales podemos dividir en seis puntos²³:

a) Privatización bancaria.- en Diciembre de 1974 se emitió un Decreto Ley que definió las condiciones para modificar el régimen de propiedad de las instituciones financieras, ya que durante un año las operaciones bancarias fueron realizadas bajo vigilancia de interventores nominados por el gobierno y fué, hasta finales de 1978 cuando todos los bancos en que el Estado tenía participación, excepto el Banco del Estado, estuvieron totalmente privatizados.

b) Disminución de las barreras de entrada al sector.- los cambios registrados en la estructura del sistema financiero desde 1974 muestran que algunas disposiciones al asumir el poder el Gobierno chileno era la apertura del mercado a nuevos

²² León Bendesky B., Víctor M. Godínez Z., *LIBERALIZACION FINANCIERA EN CHILE, COREA Y ESPAÑA*, IMEF, México 1991, p.p. 21

²³ *Opcit* 22, p.p. 25-34

establecimientos financieros; por esta razón, en Mayo de 1974, a través del Decreto Ley 455 se autorizaron transacciones activas y pasivas a corto plazo con tasas de interés fijadas libremente. Esta medida, abrió el acceso a las Entidades Financieras Chilenas ya que anteriormente no existían.

c) Liberalización de las tasas de interés. - como parte de las reformas reglamentarias, el gobierno empezó a suprimir a mediados de 1974 los controles existentes sobre las tasas de interés. Hasta ese año había predominado un sistema de tasas de interés administradas, que habían impedido el ajuste de las mismas con respecto a la inflación. Por este motivo, al comparar las tasas nominales con la inflación, las tasas reales terminaban en valores negativos. A partir de 1975, la liberalización de las tasas de interés dió lugar a un ciclo prolongado de intereses elevados, lo cual propició una expansión del mercado financiero.

d) Liberalización de las colocaciones de crédito y disminución del encaje. - en Diciembre de 1973 se derogó la obligación de otorgar préstamos en condiciones y a agentes determinados administrativamente; así mismo, en 1974 se redujeron las tasas de encaje exigidas a las distintas instituciones financieras, lo cual liberó los fondos financieros y permitió a los intermediarios ampliar tanto la captación como la colocación del crédito.

e) Promoción de banca múltiple. - el enfoque principal de éste punto fué regular las operaciones y no a las instituciones en sí; lo cual originó un cambio ya que la banca chilena pasó de ser una organización fundada en instituciones especializadas a una cuya característica radica en que los bancos operan en casi todas las áreas del

mercado.

D) Liberalización de los flujos internacionales de capital.- en el caso de movimientos de capital, la liberalización fue gradual; una de las principales razones de este gradualismo fue la orientación de la política monetaria, cuyas ideas antiinflacionarias inhibieron el movimiento irrestricto de capitales.

El primer paso hacia la apertura financiera se dió en 1974 cuando se modificaron las normas de cambios internacionales, de manera que tanto las entidades empresariales como las personas físicas pudieron introducir libremente capitales. A fines de 1977, esta facultad fue otorgada a los bancos, a las sociedades financieras y a la banca de desarrollo. El mecanismo para efectuar estas operaciones fue lo estipulado en el artículo 14 de la Ley de Cambios Internacionales, en el que se estipuló que los capitales ingresados al país y registrados en el Banco Central eran susceptibles de repatriación, siempre que hubiesen permanecido en Chile durante seis meses como plazo mínimo; en 1976 este plazo se amplió a 24 meses²⁴.

1.2.5 Acuerdo Trilateral (México-E. U. -Canadá).

Entre Marzo y Mayo de 1990, se realizaron foros de consulta sobre las relaciones comerciales de México con la participación de personas representativas de diversos grupos económicos, políticos, sociales e intelectuales.

²⁴ León Bendesky B., Víctor M. Godínez Z., *LIBERALIZACION FINANCIERA EN CHILE, COREA Y ESPAÑA, I.M.E.F., México 1991, p.p. 35*

Entre todos los países endeudados internacionalmente, México había destacado por una renegociación favorable de su deuda en 1989, acompañada de mayor disciplina fiscal, medidas de desregulación económica, reducción de la inflación de 159% en 1987 a 30% en 1990²⁵, como se puede observar en la Fig.1.

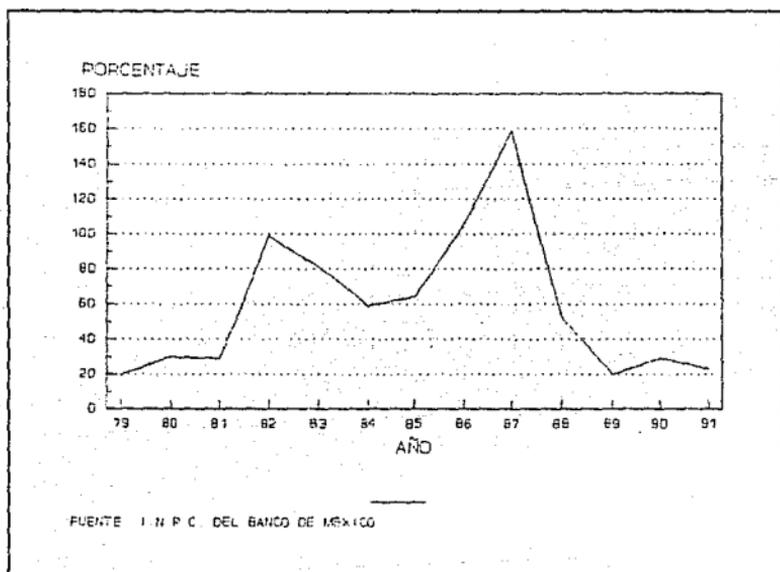


Fig. 1 Inflación en México

El siguiente paso era un mayor proceso de internacionalización con el fin de aumentar el flujo comercial y de capitales para generar divisas necesarias para el crecimiento económico y las importaciones.

²⁵ Sergio Raimond, Salvador Cerón, Juan C. Nuñez, ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS, 1a. Parte, I.P.A.D.E., México 1990, p.p. 1

En Mayo de 1990, el Senado de la República entregó al Sr. Presidente Carlos Salinas de Gortari, las conclusiones del Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo, la principal conclusión de este estudio fue identificar la necesidad y conveniencia para México de iniciar negociaciones tendientes a establecer un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

En Septiembre de 1990, el Presidente Salinas de Gortari ordenó la formación del Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio.

En Febrero de 1991, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá, anunciaron su decisión de iniciar formalmente negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio de América del Norte²⁶.

Una vez que el gobierno mexicano decidió que tenían que abrir sus fronteras, analizaron las formas de apertura comercial para ver cual era la más conveniente; las cuales trataremos en el punto siguiente para ver cual es la diferencia entre cada una.

1.3 FORMAS DE APERTURA COMERCIAL.²⁷

Existen diferentes formas de apertura comercial, dividiéndose en dos grandes grupos: la apertura regional y la integración internacional, las cuales

²⁶ *Alfredo A. Castillo, TRATADO DE LIBRE COMERCIO, Industrias Vintcolas Pedro Domecq, S.A. de C.V., México 1991*

²⁷ *Sergio Raimond, Salvador Cerón, Juan C. Nuñez, ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS, I.P.A.D.E., México 1990, p.p. 2-3.*

Emilio Caballero U., EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, Editorial Diana, México 1991, p.p. 41

mencionaremos a continuación.

1.3.1 Apertura regional.

Es un acuerdo entre un número reducido de naciones cuyo propósito es liberar el comercio entre ellos; existen varios tipos de apertura regional, los cuales mencionaremos a continuación:

a) Acuerdo de Preferencias Comerciales. - se da cuando dos o más países reducen barreras arancelarias, sobre todos los bienes, excepto servicios de capital, sin embargo, retiene su nivel arancelario con el resto del mundo; como ejemplo tenemos; la Asociación Latinoamericana de Integración Económica (ALADI).

b) Acuerdo de Libre Comercio. - ocurre cuando dos o más países eliminan las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en todos los bienes y en algunos servicios de capital y se mantienen los aranceles originales frente al resto del mundo; algunos de los países que se encuentran dentro de este acuerdo son: Estados Unidos-Canadá, Estados Unidos-Israel, Australia-Nueva Zelanda, Area Europea de Libre Comercio (EFTA).

Debido a que la investigación trata acerca del Tratado de Libre Comercio, mencionaremos las características que debe tener para que ayude a que México sea competitivo²¹:

1. Deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos

²¹ Eduardo R. Huchim, *TRATADO DE LIBRE COMERCIO: HACIA EL MERCADO MAS GRANDE DEL MUNDO*, Revista Mundo Plus, México, Julio 1991, p.p. 9-10

de inversión, apegándose a lo establecido en nuestra Constitución.

2. Deberá ser compatible con el GATT.

3. Se deberán eliminar los aranceles entre las partes firmantes en una forma gradual para que exista un periodo de transición y no afecte a ningún sector.

4. Deberán eliminarse las barreras arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Se negociarán las normas y estándares técnicos a fin de que estos no se conviertan en fórmulas clandestinas.

5. Deberán negociarse reglas de origen a fin de evitar triangulaciones de la comercialización de productos del Tratado.

6. El Tratado deberá contener reglas para evitar el uso de subsidios del Comercio Exterior que afecten las condiciones de competencia.

7. Deberá incluirse un capítulo específico dentro del Tratado sobre la resolución de controversias con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

c) Unión Aduanera.- dos países eliminan todos los aranceles de importación, excepto sobre algunos servicios de capital y además adoptan un arancel externo común sobre el resto de las importaciones; un ejemplo de Unión Aduanera es la Comunidad Europea.

d) Mercado Común.- se da al momento de formarse la Unión Aduanera y adicionalmente se permite que entre los países miembros se dé un libre movimiento de todos los factores de producción, ejemplo: la Comunidad Europea a partir de 1992.

e) Unión Económica.- dos o más países forman un Mercado Común y proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias e incluso socioeconómicas, por lo que se cede soberanía.

1.3.2 Integración internacional.

Se da bajo los auspicios del GATT y su objetivo es reducir las tarifas y barreras no arancelarias entre los países miembros.

Una vez que mencionamos la apertura comercial en el mundo y sus consecuencias, podemos decir que la misma trae como resultado nuevos términos como globalización, producción flexible y economía de bloques, los cuales explicaremos a continuación.

Una corporación global olvida las fronteras nacionales y considera a todo el globo terráqueo como unidad de donde puede obtener materias primas que procesar y mercados donde vender sus mercancías, minimizando costos e incrementando su eficiencia.

El concepto de globalización exige un cambio en la actitud empresarial, de tal manera que posibilidades de expansión de mercado e incremento de productividad son limitados por fronteras políticas por la búsqueda de un margen de utilidad a corto plazo.

Aunado al concepto de globalización se encuentra una nueva forma de producir, en el cual lo importante no sólo es competir con precios bajos sino también con

mayor calidad.

Esta nueva forma de producción, a la que podríamos llamar producción flexible o producción esbelta, se contrapone a la producción en masa, en donde la forma de penetrar y ampliar el mercado es vía precios.

El cambiar de una producción en masa a una flexible requiere que el recurso humano empiece a ser considerado como una inversión capaz de incrementar su productividad si se le permite pensar y actuar de tal forma que se minimicen los errores y que contribuya con ideas a mejorar el producto.

Las economías de bloques son una respuesta al proceso de globalización económica mundial. Los bloques son el primer paso hacia el desdibujamiento de fronteras nacionales y un intento para penetrar mercados que políticamente no quedan incluidos dentro de los límites nacionales.

El formar parte de un bloque económico, significa que cada una de las partes que lo integran tendrán que arreglar sus problemas internos y que su relación se basará en negociaciones benéficas para todas las partes.

CAPITULO 2. INDUSTRIA VITIVINICOLA.²⁹

Debido a que en la investigación nos enfocaremos a las repercusiones de la apertura comercial en la industria vitivinícola, en éste capítulo hablaremos de la misma, mencionando como surgió en diferentes partes del mundo y de las principales empresas del ramo.

2.1 LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN MEXICO.

2.1.1 Antecedentes.

La historia de la viticultura mexicana se inicia a principios del siglo XVI, con la llegada de los españoles al nuevo mundo. Si bien es cierto que América era ya rica en vides, fue la introducción de viñas europeas por los conquistadores la que marcó el nacimiento de la vitivinicultura mexicana actual.

La viticultura empezó a desarrollarse a mayor velocidad en el segundo cuarto del siglo XVI con la consumación de la conquista, a través de las ordenanzas virreinales en materia de agricultura que, por medio de la creación de encomiendas comprometían a los encomenderos a plantar 10 sarmientos por cada indio encomendado.

En 1568, fray Pedro de Espinaredo creó en el sur del actual estado de Coahuila la misión de Santa María de las Parras; la misma donde en 1597, por ordenanza del rey de España al gobernador de Nueva Extremadura, se fundó la Hacienda de San

²⁹ *NOTA: La información del presente capítulo se tomó de LA ENCICLOPEDIA DEL VINO, "Los vinos del resto de América", Tomo 11, Editorial Orbis, S.A., México 1987*

Lorenzo, dedicándola fundamentalmente a la elaboración de vinos.

El cultivo de la vid avanzaba conforme se iban ampliando los límites de las zonas inexploradas. El negocio floreció de tal forma que la corte de Madrid temió la pérdida del comercio de su vino con las colonias. Ante esta amenaza, en 1595, el rey de España prohibió por primera vez las nuevas plantaciones o reposiciones de viñedos, y en 1680, con el fin de proteger la industria española, fue promulgada una ley que prohibía la fabricación de aguardiente de caña o chinguirito y la destilación de productos de maguey, estableciendo un juzgado de bebidas alcohólicas. Con igual motivo se prohibió la plantación de vides. Dicha acción tendió a desalentar la elaboración de registros o reportes acerca de la industria, pero dio ímpetu a la creación de viñedos dentro de las misiones, ya que la Iglesia era suficientemente fuerte para resistir los decretos civiles.

A principios del siglo XIX, el virrey Marqués de Branciforte anuló las leyes de prohibición dictadas en 1680 contra la producción de alcohol y la plantación de viñedos. Sin embargo, fue en este mismo siglo el mayor retroceso de la vitivinicultura mexicana. En la segunda mitad del siglo XIX, después de la pérdida de los territorios del norte (Nueva California, Santa Fé de Nuevo México, Texas y parte de Chihuahua y Coahuila) durante la guerra con Estados Unidos, México vio reducida su viticultura a unas cuantas hectáreas.

Al inicio del período del México independiente (1810-1821), el General Iturbide trató de fortalecer los escasos vinos nacionales que sobrevivieron a la guerra de Independencia, gravando los vinos importados con aranceles hasta del 35%. Pero el vino mexicano se vio rechazado por el paladar de una nueva sociedad surgida de la lucha entre

el liberalismo mexicano y el imperialismo de herencia napoleónica que, prefiriendo consumir los vinos europeos ignoraba los productos nacionales. Así, el gusto de los consumidores se vio influido por las características propias de algunos vinos europeos.

Con la consolidación revolucionaria de 1917, se inició en México la vitivinicultura en forma industrial. Durante los primeros años, los vinos mexicanos carecían de personalidad, los caldos se obtenían a partir de mezclas de variedades sin hacer caso a sus cualidades enológicas, las técnicas de fermentación y conservación del vino no alcanzaban aún la precisión deseada, los consumidores se contentaban con adquirir sus productos sólo para las grandes celebraciones, dichas necesidades eran fácilmente atendidas por las bebidas extranjeras.

Al finalizar la guerra civil española de 1936 a 1939, se iluminó la ventana de producción de las viñas y los vinos de México. La migración española llevaba consigo un gran número de conocedores de vinos que renovaron el espíritu de consumo; la población se vio infuida por los vinos españoles. Las industrias locales trataron de acaparar el paladar de los habituados, elaborando algunos sustitutos que pretendían imitar las características de dichos vinos. De esta manera, el mercado mexicano encontró un equilibrio entre los productos nacionales y los importados. Sin embargo, el volumen total de vino era bajo, aunque no así el de brandy, que ganó terreno sobre otras bebidas alcohólicas, llegando al punto de desplazar gran parte del volumen perteneciente al ron.

Durante la década de los años setentas, México inició una nueva etapa en el consumo de vinos; los primeros años reafirmaron el mercado de algunos vinos importados, aunque en esta ocasión la introducción de los vinos blancos alemanes

aumentó el número de consumidores. Los cambios surgidos en este período constituyeron la germinación de la nueva vitivinicultura mexicana. Las primeras medidas para limitar el consumo de bebidas alcohólicas tuvieron un efecto positivo sobre los vinos autóctonos, ya que las principales empresas productoras de brandies buscaron diversificar su producción aumentando la elaboración de vinos de mesa. Paralelamente, los centros de investigación promovieron el cultivo de variedades, hasta entonces desconocidas, que permitieran obtener mejores vinos.

El período que antecedió a la contracción económica sufrida al comienzo de la década de los ochenta permitió a los mexicanos conocer algunos productos extranjeros, sin embargo, con el desplome de la moneda y los problemas en la importación de mercancías se desarrolló la industria de vinos en México, ya que los consumidores de productos importados se vieron obligados a buscar sustitutos dentro de los vinos mexicanos.

Por último, mencionaremos que la vitivinicultura de Estados Unidos tuvo influencia en los productores nacionales tanto en la forma de atacar el mercado como en la implantación de modernos sistemas de cultivo.

2.1.2 Principales empresas y productos de uva.

En este inciso mencionaremos las empresas mexicanas que están dentro del ramo, mencionando los principales productos que manejan.

En el anexo 1 tenemos las principales empresas con los principales tipos de bebidas alcohólicas que manejan. Posteriormente, en el Anexo 2 presentamos un

cuadro de las marcas más conocidas de dichas empresas en el mercado.

Debido a que en la investigación nos estamos enfocando básicamente a Industrias Vinícolas Pedro Domecq, S.A. de C.V., consideramos que debemos mencionar que es la compañía más importante del país. Su actividad comercial es variada: productor, negociante y distribuidor. Su infraestructura está principalmente dirigida a la producción de brandy, de donde obtiene la mayor parte de sus ventas. Otros de los productos son: vino tinto, vino blanco, vino rosado, vino generoso y aperitivos vínicos.

Algunos de los productos que distribuye son: licor de café, tequila y vodka.

Una vez que dimos un esbozo de lo que es la industria vinícola en México, a continuación veremos como está estructurada en Estados Unidos y Canadá ya que es un punto base en la elaboración de la investigación.

2.2 LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN ESTADOS UNIDOS.

2.2.1 Antecedentes.

Durante muchos años, fue un gran productor de vinos y un pequeño consumidor que se mostraba reticente a la cultura de la más noble de las bebidas. Sin embargo, esa tendencia cambió y en la actualidad, Estados Unidos, encabeza el movimiento cultural del vino.

Hace treinta años, la mayoría de los vinos estadounidenses eran dulces o espumosos. Hoy, la mayor parte de la producción se concentra en la elaboración de vinos de mesa secos.

La principal zona vinícola de Estados Unidos se encuentra en California, la cual, en sus orígenes, producía principalmente vino tinto; sin embargo, a mediados de la década de los setenta ya se consumía más vino blanco que tinto.

2.2.2 Principales empresas vitivinícolas.

En el anexo 3 mostramos un resumen de las principales empresas vinícolas y sus principales productos.

2.2.3 Principales productos.

A continuación mencionaremos los principales productos que se elaboran en Estados Unidos, mencionando algunas de las características principales.

Vinos Blancos y Tintos.- el más prestigioso producido en California es elaborado con Chardonnay, la misma uva usada en Francia para elaborar el borgoña blanco.

Se elaboran vinos blancos secos, dulces y semidulces.

Vinos espumosos.- el principal vino espumoso es el champagne.

Aperitivos, vinos de postre y brandy.- en California producen tipo Jerez y tipo Oporto. Los principales productores de brandy son Christian Brothers y E & J Gallo. Entre ambos monopolizan la mitad del brandy que se vende en Estados Unidos.

2.3 LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN CANADA.

2.3.1 Antecedentes.

La industria vitivinícola en Canadá data desde 1860, cuando los primeros vinos fueron elaborados con propósito comercial en Pelee Island.

El padre del vino canadiense es Johann Schiller, que se estableció en Toronto en 1811.

A finales del siglo XIX, la industria del vino en Ontario se basaba en variedades de uva americanas; a los vinos se les añadía azúcar para elevar su contenido alcohólico hasta un 20%.

Durante los años de prohibición (1916-1927) el vino fue la única bebida alcohólica que legalmente se podía producir y vender en Ontario.

2.3.2 Principales empresas y bodegas.

En el Anexo 4 mostramos las principales empresas vitivinícolas con los productos que manejan, dentro de Canadá también encontramos bodegas vinícolas, principalmente en Ontario y en la Columbia Británica (perteneciente a este país).

Ontario.

Inniskillin esta situada cerca de las cataratas del Niágara. En esta bodega producen vino tinto, vino blanco y vinos espumosos.

Château des Charmes esta situada cerca de la anterior. Produce únicamente vino tinto y vino blanco.

Columbia Británica.

Mission Hill situada cerca del Lago Okanagan en Westbank. Elabora vino tinto, vino blanco y brandy.

Gray Monk situada al norte del Lago Okanagan. Su producción es únicamente de vinos blancos.

Una vez que mencionamos los productos que se elaboran en diferentes partes de América del Norte, podremos darnos cuenta cuáles serán la principal competencia para México en la apertura comercial, lo cual veremos en el capítulo 5 correspondiente al impacto financiero.

CAPITULO 3. ARANCELES Y NORMAS LEGALES.

En el presente capítulo mencionaremos los principales aranceles de los tres países involucrados en el Tratado de Libre Comercio (TLC) y algunas de las normas legales de cada país.

3.1 ARANCELES.³⁰

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial.

En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productores nacionales de la competencia externa.

Uno de los objetivos centrales del TLC es la eliminación total, pero paulatina, de los aranceles para el comercio de las mercancías de la región que cumplan con las Reglas de Origen acordadas en el propio TLC, las cuales mencionaremos en el capítulo siguiente.

3.1.1 México.

La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) está integrada por 11,804 fracciones, la cual consiste en aranceles establecidos como un porcentaje del valor declarado de la mercancía importada (arancel ad-valorem).

³⁰ *Monografía 4, Tratado de Libre Comercio, ARANCELES, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Octubre 1991, p.p. 3-7.*

En 1990, la estructura arancelaria es la que presentamos en la Fig.2

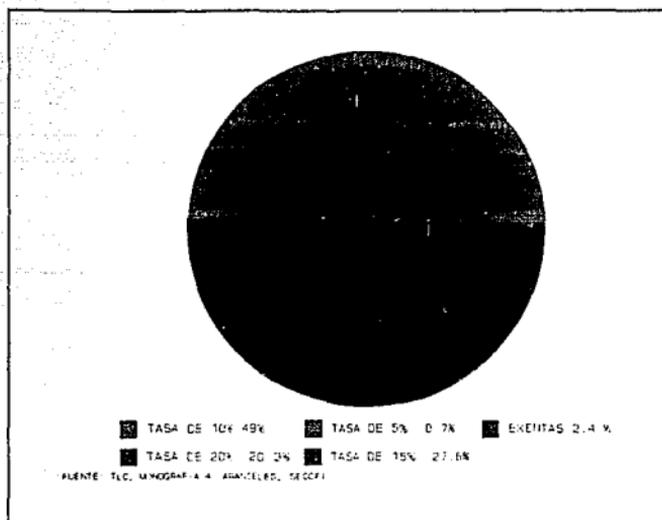


Fig. 2 Estructura Arancelaria 1990

Del total de las compras externas definitivas realizadas por México en la zona de América del Norte, el 97.9% y el 2.1% provinieron de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

Una vez que mencionamos la estructura de los aranceles en nuestro país, a continuación hablaremos de la misma en Estados Unidos y Canadá.

3.1.2 Estados Unidos.

En Estados Unidos, la estructura arancelaria incluye impuestos específicos y ad-valorem. La TIGI está integrada por 9,140 fracciones, distribuidas en 99 capítulos.

Del monto total importado por Estados Unidos, el 18.5% provino de Canadá y el 6.1% de México, lo que los ubicó como su primer y tercer socios comerciales, respectivamente.

Con respecto a los aranceles que México enfrenta en Estados Unidos, cabe destacar que el Sistema Generalizado de Preferencias permite al productor mexicano exportar sus mercancías al mercado estadounidense sin la necesidad de enfrentar impuestos a la importación, siempre y cuando el producto sea elegible bajo este mecanismo preferencial.

Para comprender a que se refiere el Sistema Generalizado de Preferencias, lo mencionaremos más adelante en el punto 3.2.1.

3.1.3 Canadá.

La Tarifa del Impuesto General de Canadá está integrada por 7,441 fracciones distribuidas en 98 capítulos.

Del total de las importaciones de Canadá, el 63.9% de ellas provinieron de Estados Unidos, México participó con el 1.3% y el resto del mundo con el 34.8%, con lo cual, nuestro país ocupa el noveno lugar como proveedor de Canadá.

De las exportaciones mexicanas a Canadá, el 43.7% pagó un arancel de 5% o menos y el 53.4% tuvo un impuesto dentro del rango de 5.1% a 10%.

Al igual que en Estados Unidos, los productos mexicanos que ingresan a Canadá pueden disfrutar del mecanismo denominado Tarifa Preferencial de Canadá, del cual daremos una breve explicación en el inciso 3.2.2.

En el anexo 5 mostramos un cuadro comparativo de los niveles arancelarios de los tres países involucrados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con lo cual daremos un resumen de las importaciones realizadas por estos tres países.

Una vez que mencionamos los niveles arancelarios de los tres países, a continuación hablaremos de algunos beneficios que tiene nuestro país con Estados Unidos y Canadá como son:

3.2 TARIFAS PREFERENCIALES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA³¹.

Como se mencionó, México es beneficiario de estos sistemas preferenciales, por lo cual a continuación mencionaremos en que consisten.

3.2.1 Estados Unidos: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Este sistema se creó a raíz de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en 1964; en la cual, los países industrializados acordaron conceder eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral, no recíproco y no discriminatorios para ciertas manufacturas y productos primarios procedentes de los países en desarrollo.

³¹ *Monografía 4, Tratado de Libre Comercio, ARANCELES, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Octubre 1991, p.p. 19-24*

El objetivo principal del SGP es el de promover, mediante el comercio, el desarrollo económico.

Durante 1990, México participó con casi el 25% del total de las importaciones realizadas por Estados Unidos bajo los renglones que gozan de las preferencias del SGP, siendo el principal beneficiario del sistema en ese período.

De 1976 a la fecha, el flujo de comercio de México a Estados Unidos, bajo el amparo de las exenciones arancelarias, se ha incrementado de, aproximadamente, \$ 250 Millones de Dólares (MDD) a \$ 2,500 MDD. Las exportaciones que se han llevado a cabo a través del SGP han contribuido a generar un gran número de empleos y divisas para el país. Entre los productos que han aprovechado el SGP de Estados Unidos se encuentra el tequila.

3.2.1.1 Limitaciones del SGP.

Debemos mencionar que su aplicación se encuentra a discreción del Ejecutivo de los Estados Unidos. Algunos legisladores estadounidenses están pugnando por que el SGP se aplique sólo a los países pobres, lo cual implicaría la eliminación de México de estos beneficios.

Asimismo, las disposiciones actuales del SGP permiten exclusiones a nivel de producto, cuando las importaciones de Estados Unidos, provenientes del país beneficiario, sobrepasan los límites de competitividad preestablecidos. Por lo general, esto ocurre cuando las importaciones sobrepasan los 92.7 MDD o constituyen más del 50% del bien importado. También, si un fabricante estadounidense presenta una solicitud de

inconformidad y argumenta que las importaciones libres de arancel bajo el SGP le ocasionan un daño, el arancel preferencial se puede retirar. Recientemente, estas disposiciones han afectado algunas exportaciones de México de algunos productos que han sido excluidos de las ventajas del SGP.

Por esta razón, es importante para México consolidar los beneficios del SGP en el TLC. Es decir, lograr la permanencia del trato preferencial sin sujeción a los límites de exportación ni a los criterios discrecionales.

3.2.2 Tarifa Preferencial de Canadá (GPT).

En forma semejante, y también como resultado de la primera conferencia de la UNCTAD, Canadá adoptó un esquema de preferencias generalizadas que entró en vigor el 1º de Julio de 1974 y otorgó facilidades a los países en vías de desarrollo.

En el contexto de los sistemas de preferencia vigentes, el de Canadá se caracteriza por una mayor simplicidad que el de Estados Unidos, ya que, en general, no establece restricciones como podrían ser límites cuantitativos, cuando un producto o un país tiene la categoría de beneficiario en el mercado canadiense.

Sólo existe el peligro de la suspensión de estas preferencias por la aplicación del mecanismo de salvaguarda, el cual establece que el beneficio puede ser suspendido total o parcialmente, si la autoridad canadiense determina que la importación causa o amenaza causar perjuicio grave a la producción nacional de artículos semejantes o competitivos.

En el siguiente inciso hablaremos de algunas normas legales en nuestro país

en lo que se refiere a bebidas alcohólicas.

3.3 LEY GENERAL DE SALUD³².

En nuestro país, la Ley General de Salud es una de las leyes que rigen las actividades comerciales, es por ello que mencionaremos algunas de las reglamentaciones que estipula en cuanto a bebidas alcohólicas. Empezaremos mencionando que para efectos de esta Ley, se consideran bebidas alcohólicas aquellas que contengan alcohol etílico en una proporción mayor del 2% del volúmen.

Toda bebida alcohólica deberá ostentar en los envases la leyenda: **El abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud**, escrito con letra fácilmente legible, en colores contrastantes y sin que se invoque o se haga referencia a alguna disposición legal.

En lo que se refiere a la ubicación y el horario de funcionamiento de los establecimientos en que se expendan bebidas alcohólicas, corresponde a los gobiernos de las entidades federativas determinarlos.

Una reforma decretada el día 28 de Abril de 1987 se refiere a que no se podrán expendir o suministrar bebidas alcohólicas a menores de edad.

La Ley General de Salud estipula que cuando los productos deban expendirse empacados o envasados llevarán etiquetas en las que deberán figurar los siguientes datos:

³² LEY GENERAL DE SALUD, 2ª Edición, Ediciones Andrade, S.A., México 1987, p.p. 115-118, 150-153

a) La denominación distintiva o bien la marca del producto y la denominación genérica y específica del mismo.

b) El nombre y domicilio comercial del titular de la autorización y la dirección del lugar donde se elabore o envase el producto.

c) El número de autorización del producto con la redacción requerida por la Secretaría de Salud.

d) El gentilicio del país de origen precedido de la palabra **producto**, cuando se trate de productos de importación.

e) La declaración de todos los ingredientes en orden de predominio cuantitativo, en los términos de las disposiciones reglamentarias aplicables.

f) La cantidad contenida en el envase de acuerdo con los términos del registro que se les hubiere otorgado.

g) El número de clave, lote y fecha de elaboración y caducidad.

h) El nombre y domicilio comercial del fabricante y del importador, en contraetiqueta correspondiente.

3.3.1 Reglamento de la Ley General de Salud³³.

El Reglamento es de aplicación en todo el territorio nacional y sus disposiciones son de orden público e interés social; para sus efectos, son materias de regulación, control y fomento sanitarios las actividades y servicios que impliquen riesgos para la salud humana y lo relacionado con los productos.

³³ *DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, México, 18 de Enero de 1988, p.p. 1-6*

Una vez que hablamos de la principal reglamentación en nuestro país, a continuación mencionaremos algunas de las normas que tienen los tres países involucrados en el TLC.

3.4 NORMAS³⁴.

Para comprender mejor los puntos que tocaremos en este inciso, debemos mencionar que las normas son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción.

3.4.1 Aspectos Generales.

Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección al consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio.

Además de la elaboración de normas, los sistemas de normalización incluyen aspectos relacionados con la certificación y acreditamiento de laboratorios de pruebas; a dichos laboratorios les corresponde determinar si los productos o servicios cumplen con las estipulaciones establecidas en las normas y son los encargados de sancionar la calidad y seguridad de los bienes y servicios que se comercian, tanto a nivel nacional como internacional, así como de los procesos con que son producidos.

³⁴ Monografía 8, *Tratado de Libre Comercio, NORMAS*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Octubre 1991, p.p. 3-19

Como consecuencia de la diversidad regional, nacional e internacional de las normas y de los procesos de validación de las mismas, ha surgido el incentivo para minimizar o eliminar estas diferencias a través de negociaciones en diversos foros, de los cuales el GATT es el más importante.

3.4.2 Sistemas de Normas.

En México, Estados Unidos y Canadá existen diferentes normas, la diferencia entre ellos radica en que en México y Canadá básicamente es el gobierno quien las emite, mientras que en Estados Unidos lo hace tanto el gobierno como instituciones privadas.

En este punto, tocaremos las principales normas de cada país, tratando de ver las posibles diferencias entre cada uno.

3.4.2.1 México.

El Sistema Mexicano de Normalización se encuentra regulado por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de Enero de 1988. Dicho ordenamiento constituye el fundamento jurídico para la expedición de Normas Oficiales Mexicanas (NOM'S), las cuales pueden ser de carácter obligatorio o voluntario.

Entre los objetivos del sistema mexicano de normalización está el incrementar la calidad de los productos y servicios nacionales; estimular la concurrencia del sector privado, público, científico y de consumidores en la elaboración y observancia

de todos los aspectos relacionados con las NOM'S; determinar las normas de carácter obligatorio y la forma en que se acreditará el cumplimiento de las mismas, así como el desarrollo de los recursos humanos especializados para lograr estos fines.

La LFMN establece el Sistema Nacional de Acreditamiento de Laboratorios de Prueba (SINALP), que autoriza o acredita laboratorios que cuenten con equipo y personal técnico calificado, para que presten servicios relacionados con la normalización, particularmente los inherentes al control de calidad.

La LFMN instituye la Comisión Nacional de Normalización, la cual, establece las NOM'S y los mecanismos de coordinación entre las dependencias públicas y privadas para la elaboración, difusión y el cumplimiento de las NOM'S, así como los referentes a la solución de las discrepancias que puedan presentarse en los trabajos de los Comités Consultivos Nacionales de Normalización.

La Comisión Nacional de Normalización está presidida por alguno de los subsecretarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), según el área de competencia, y está integrada por representantes de las Secretarías de Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Agricultura y Recursos Hidráulicos, de Comunicaciones y Transportes, de Desarrollo Urbano y Ecología, de Pesca, de Educación Pública, de Trabajo y Previsión Social, y de la Defensa Nacional.

Asimismo, participan representantes de la Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior, de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de la República Mexicana, de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

En el sistema mexicano de normalización existen principalmente dos tipos de normas, las cuales son las siguientes:

a) Normas Oficiales Mexicanas (NOM'S):- son expedidas por SECOFI con base en los proyectos presentados por alguno de los 44 Comités Consultivos de Normalización. En caso de que el interés público lo requiera, SECOFI puede expedir una NOM sin que exista un proyecto previo.

Actualmente existen cinco mil NOM'S aproximadamente, las cuales incluyen las de cumplimiento obligatorio y las de carácter voluntario.

Las NOM'S de cumplimiento obligatorio son todas aquellas que se publican en el Diario Oficial de la Federación, con la declaratoria expresa de su obligatoriedad y de su fundamento legal. Estas NOM'S regulan los instrumentos para medir, patrones de medida y sus métodos de calibración y medición; métodos de prueba para fines de comprobación oficial; términos, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en el lenguaje oficial, industrial y comercial; y productos o servicios en los que se requiera el cumplimiento obligatorio de normas oficiales de conformidad con otras disposiciones legales.

Existen además, algunas NOM'S que en un momento dado pueden ser obligatorias como aquellas que regulan materias relativas a productos alimenticios, bebidas de cualquier naturaleza, que directa o indirectamente sean para consumo humano, así como sus envases, empaques o envolturas; productos y servicios de exportación, cuando se requiera establecer determinadas especificaciones para la concurrencia y permanencia de los mismos en mercados externos; descripción de emblemas o símbolos

para denotar que un producto ha sido obtenido, elaborado, producido o fabricado en el país y productos y servicios de cualquier clase cuando lo requiera el interés público.

Las NOM'S de aplicación voluntaria también son expedidas por SECOFI y se publican en el Diario Oficial de la Federación.

b) Normas técnicas.- son aquellas expedidas por las distintas dependencias del Ejecutivo Federal, además de SECOFI, con fundamento en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Este tipo de normas tienen carácter obligatorio.

Una vez que hablamos del sistema de normas de nuestro país, a continuación mencionaremos el sistema de normas en Estados Unidos.

3.4.2.2 Estados Unidos.

En Estados Unidos las normas pueden ser emitidas tanto por dependencias gubernamentales como por organizaciones no gubernamentales. La Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) es el enlace entre los organismos de ese país con otros gobiernos en asuntos relacionados con normas y regulaciones técnicas. También representa al gobierno estadounidense en las reuniones del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT.

El USTR incluye el punto de vista de los organismos privados a través de opiniones del Comité Asesor Funcional de la Industria Número dos (IFAC-2), el cual es un organismo específico para el área de normas.

Por su parte, el Acta de Acuerdos Comerciales de 1979 designó al Departamento de Comercio (DOC) como responsable del manejo del centro de

información sobre normas. Asimismo, el DOC tiene bajo su jurisdicción al Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST), organismo federal encargado de aspectos en materia de normalización.

Actualmente, los Estados Unidos tienen registradas alrededor de 80,000 normas, que incluye las obligatorias y las voluntarias, así como las de origen gubernamental y privado.

El 45% de las normas existentes en los Estados Unidos han sido elaboradas por más de 400 organizaciones privadas de normalización. Dentro de las normas privadas encontramos que la mayoría han sido publicadas por las siguientes organizaciones:

- Instituto Nacional Americano de Normas (ANSI).
- Asociación Americana de Carreteras Estatales y
Oficiales de Transporte (AASHTO).
- Asociación Americana de Ferrocarriles (AAR).
- Asociación de Analistas Químicos Oficiales (AOAC).
- Asociación de Cosméticos, Productos de uso personal y
fragancias (CTFA).
- Asociación de la Industria Aeroespacial (ALA).
- Instituto Americano del Petróleo (API).
- Farmacopea de los Estados Unidos.
- Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME).
- Sociedad Americana para pruebas y materiales (ASTM).

Dentro de estas organizaciones, destaca el Instituto Nacional Americano de Normas por ser una organización que representa a cerca de 250 organizaciones de normalización.

Una vez que mencionamos a dos de los países involucrados en el TLC, a continuación hablaremos de las normas canadienses ya que es el tercer país involucrado.

3.4.2.3 Canadá.

En Canadá, las normas pueden ser emitidas por instituciones privadas de normalización o por el gobierno. El Consejo de Normas de Canadá fue creado en 1970 con el objetivo de fomentar las actividades privadas de normalización. Su tarea es ayudar al Gobierno Federal, brindar asistencia a los industriales, representar las actividades de los organismos privados de normalización y delimitar las políticas y procedimientos para el desarrollo de Normas Nacionales de Canadá.

En 1973, el Consejo de Normas de Canadá creó el Sistema Nacional de Normas, la cual es una Federación que agrupa a organizaciones de normalización acreditadas ante dicho Consejo. Actualmente, son cinco las organizaciones de normalización que cuentan con esta acreditación y que hacia finales de 1988 habían expedido cerca de 6,500 normas. Estas organizaciones son:

- Oficina de Normalización de Quebec.
- Asociación Canadiense de Gas.
- Consejo General Canadiense de Normas.
- Asociación Canadiense de Normas.

- Laboratorios de Certificación de Canadá.

El Departamento de Relaciones Exteriores de Canadá es responsable de la aplicación de las disposiciones del GATT y de coordinar las actividades del Consejo de Normas de Canadá relacionadas con la operación del centro de información, según lo disponen los compromisos adquiridos con el GATT en materia de normalización. Además, el Departamento administra un Comité sobre Política de Normas encargado de la preparación, adopción o aplicación de regulaciones técnicas, normas o sistemas de certificación.

Actualmente, el Sistema Nacional de Normalización de Canadá cuenta con 66 laboratorios acreditados, de los cuales, 15 obtuvieron su acreditamiento durante 1990 a raíz del incremento en el comercio con Estados Unidos, resultado del Acuerdo firmado entre los dos países.

Por último, debemos mencionar que Canadá es un participante en organizaciones internacionales de normalización, entre las cuales están:

- Comisión del Codex Alimentarius.
- Organización Internacional de Normalización (ISO).
- Comisión Internacional Electrónica (IEC).

Ya que concluimos lo que son las normas dentro de los tres países, en el siguiente subtema mencionaremos lo que son las prácticas desleales de comercio, ya que estas podrían afectar las negociaciones del TLC.

3.5 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO³⁵.

En este inciso hablaremos de los puntos que afectan el funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de flujos comerciales adecuados. Los dos casos principales de este tipo de prácticas son el dumping y los subsidios que un país otorga a sus exportadores. A continuación mencionaremos las principales características de estos dos tipos de prácticas.

a) Dumping.- podríamos decir que el dumping se realiza cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno. En casos extremos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno.

Con base en las disposiciones legales, los gobiernos pueden determinar la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo la diferencia que se conoce como margen de dumping. Una vez determinado el margen, la sanción usual consiste en establecer un impuesto a la importación, de magnitud equivalente con el fin de compensarlo.

b) Subsidios a la exportación.- es la segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional, debido a que si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción, por lo tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

³⁵ Monografía 6, Tratado de Libre Comercio, PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Septiembre 1991, p.p. 3-9

Para hacer frente a esta práctica desleal, los países que participan en el comercio internacional han promulgado leyes y procedimientos. Por regla general, estas disposiciones tienden a ser similares a las que se establecen para enfrentar el dumping: cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y, sobre esa base, determinar el monto de la diferencia. Así, el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la subvención.

Una vez que mencionamos los principales tipos de prácticas desleales de comercio, en el siguiente inciso hablaremos del sistema que tiene nuestro país como medida de protección para dichas prácticas.

3.5.1 El Sistema Mexicano contra prácticas desleales de Comercio.

Para hacer frente a las prácticas desleales de comercio, México estableció un sistema cuyas principales características, tanto jurídicas como administrativas, se expondrán a continuación.

3.5.1.1 Disposiciones Jurídicas.

En México, el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional tiene su fundamento jurídico en lo dispuesto en el Artículo 131 de la Constitución Política

de los Estados Unidos Mexicanos³⁶, en la Ley Reglamentaria de este mismo Artículo, en el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y en el Reglamento Interior de SECOFI.

La Legislación Mexicana faculta al Ejecutivo Federal para establecer cuotas compensatorias, provisionales o definitivas, a las mercancías introducidas al país, siempre y cuando, aparezcan una competencia desleal. Para estos propósitos, la legislación establece normas para la aplicación de remedios comerciales en los casos de dumping y subsidios a la exportación; también define las instituciones encargadas de llevar a cabo las investigaciones y los procedimientos.

3.5.1.2 Procedimientos contra prácticas desleales.

De acuerdo con los ordenamientos legales, el procedimiento administrativo de defensa contra prácticas desleales de comercio se puede iniciar a petición de parte

³⁶ "Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, 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 para prohibir las importaciones, exportaciones y tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida."

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Librerías Teocalli, Art. 131, p.p.82

(industria afectada) o como una investigación de oficio cuando se detectan casos específicos.

El inicio del procedimiento a petición de parte, tiene lugar cuando se presenta una denuncia de persona física o moral productora de mercancías idénticas o similares a las que se importan. Una vez presentada la denuncia, la autoridad deberá resolver en cinco días hábiles si la admite, si solicita al denunciante que aclare o complemente la información que haya presentado, o si considera improcedente la acción, fundando y motivando la resolución. En caso de que se haya solicitado al demandante mayor información, éste tiene que subsanar las insuficiencias de las pruebas en el plazo fijado por la autoridad, ya que de lo contrario se supondrá que hay un desistimiento de la acción. Por otra parte, si se admite formalmente la denuncia, la SECOFI cuenta con un plazo de cinco días hábiles para emitir una resolución provisional que fije la cuota o impuesto compensatorio que corresponda y tan pronto cuente con los elementos necesarios, determinar el monto definitivo.

El procedimiento establecido por la legislación mexicana facilita que las partes afectadas puedan defender sus intereses. Habiéndose admitido la demanda, la SECOFI debe convocar a los importadores, exportadores, representantes de los gobiernos extranjeros, y a las personas que pudieran tener interés jurídico, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Además, las disposiciones procesales incluyen la celebración de audiencias conciliatorias que permitan a las partes llegar a acuerdos para resolver las diferencias.

En caso de no alcanzarse un acuerdo en un plazo de seis meses, contados

a partir de la fecha en que se haya publicado la resolución provisional y habiendo escuchado a las partes interesadas, la SECOFI deberá emitir una resolución definitiva habiendo escuchado la opinión de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. Esta resolución puede dar por concluida la investigación, o bien, confirmar la cuota provisional o establecer la compensatoria definitiva. la resolución deberá revisarse anualmente, pero las partes interesadas pueden solicitar, en cualquier momento y si tiene causa justificada para ello, una revisión anticipada.

Dentro de lo que son las prácticas desleales de comercio, también encontramos lo que es el dumping, para lo cual también existen ciertas medidas de protección, las cuales mencionamos en el punto siguiente.

3.5.2 Antidumping e Impuestos compensatorios en el GATT.

El contenido de las disposiciones y procedimientos mexicanos es congruente con los convenios internacionales que México ha suscrito en la materia, como son el GATT, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT, y el Entendimiento Bilateral entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios.

Durante las negociaciones que condujeron al establecimiento del GATT, los participantes reconocieron que la existencia de leyes y procedimientos para combatir el dumping y los subsidios tenían el peligro de convertirse en obstáculos al comercio internacional.

Esta preocupación quedó reflejada en el Artículo VI del Acuerdo. Desde

entonces, las disposiciones básicas han sido analizadas con objeto de precisarlas, buscando que los países se sujeten a cierta disciplina en la aplicación de sus leyes y procedimientos, lo que se conoce como disposiciones de remedio comercial.

La tarea de revisión alcanzó resultados concretos al término de las negociaciones gubernamentales conocidas como la Ronda Tokio en 1979, de la cual surgieron dos textos complementarios al Acuerdo General: el Código Antidumping y el Código Antisubvención del GATT.

No obstante los avances incorporados en los dos textos citados, al iniciarse las nuevas negociaciones de la Ronda Uruguay en 1984, se emprendieron esfuerzos adicionales para reforzar las disciplinas existentes.

3.6 SALVAGUARDAS³⁷.

Para comprender este tema empezaremos mencionando que el término salvaguarda se refiere a las medidas de protección que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra dañada debido a un incremento en las importaciones que influyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.

Los antecedentes de las Salvaguardas se ubican en la Ley de Convenios Recíprocos de Comercio y Legislación estadounidense de 1934.

En este tema mencionaremos las salvaguardas en el GATT, y en los países

³⁷ *Monografía 7, Tratado de Libre Comercio, SALVAGUARDAS, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Octubre 1991, p.p. 3-12*

involucrados en el TLC.

3.6.1 Las Salvaguardas en el GATT.

Las salvaguardas fueron incorporadas al GATT en los Artículos I, III, VI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX y XXI. Sin embargo, no existe un Código que reglamente estas disposiciones y el Artículo XIX del Acuerdo General, que ha permanecido sin cambios desde 1947, continúa siendo el fundamento legal más importante.

Este artículo, constituye la disposición central que permite a las partes contratantes solventar situaciones de emergencia por el aumento súbito de importaciones y autoriza la imposición de aranceles y de restricciones cuantitativas.

Para que un país signatario recurra a las Salvaguardas debe satisfacer tres requisitos:

- a) Que las importaciones se hayan incrementado significativamente.
- b) Que el incremento sea efecto de las obligaciones contraídas por el país afectado en el Acuerdo General.
- c) Que el incremento constituya la causa primordial del daño que sufre la industria nacional.

Los países para recurrir a las Salvaguardas son más estrictos que el que se utiliza para sancionar el dumping y los subsidios a la exportación, ya que para utilizarlas es necesario probar, no sólo que haya daño, sino que éste sea serio.

El principal problema que enfrenta el tema de las Salvaguardas en las

negociaciones gubernamentales que se llevan a cabo en el marco del GATT, conocidas como Ronda Uruguay, se encuentra en la falta de una normatividad específica.

La posición de México ante la Ronda Uruguay en materia de Salvaguardas ha sido que:

a) No exista selectividad, debido a que este criterio tiene implicaciones discriminatorias.

b) Se eliminen los acuerdos de restricción voluntaria que se aplican país por país.

c) Las salvaguardas se utilicen únicamente en caso de un desequilibrio coyuntural que pueda ser calificado como resultado de una situación de emergencia y no por problemas estructurales como son los que provoca la falta de competitividad de un sector.

d) El vínculo causal se demuestre a través de una investigación pública y con la celebración de consultas previas, en las que los interesados puedan presentar las pruebas correspondientes y demostrar que existe daño serio.

e) Las salvaguardas sean preferentemente arancelarias; esto es, que se adopten ajustando aranceles y no mediante el establecimiento de cuotas o restricciones cuantitativas.

En México existe también un procedimiento contra las salvaguardas, el cual mencionaremos a continuación.

3.6.2 El sistema mexicano de salvaguardas.

La apertura comercial ha propiciado un volumen mayor de importaciones y con ello ha crecido el riesgo de que la industria nacional se vea afectada por un incremento significativo de las mismas.

Las disposiciones jurídicas en materia de Salvaguardas proporcionan al Gobierno Mexicano un mecanismo legal para imponer medidas restrictivas a la importación de mercancías. Su fundamento se encuentra en el Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos³¹, así como en la Ley Reglamentaria en Materia de Comercio Exterior aprobada en 1986. La SECOFI, es el organismo encargado de administrar la reglamentación existente en materia de comercio exterior y, por consiguiente, de las Salvaguardas.

En México existe un procedimiento contra las salvaguardas, el cual está incluido en el Artículo 1, Fracción II, incisos a), b) y d) de la Ley de Comercio Exterior, en el cual habla de las medidas de salvaguardas que se pueden establecer, estas medidas son:

- a) Requisito de permiso previo para exportar o importar mercancías de manera temporal o definitiva, inclusive a las zonas libres del país.
- b) Cupos máximos de mercancías de exportación o de importación en razón de los excedentes de producción, de los requerimientos del mercado o de los acuerdos y convenios internacionales.
- c) Prohibición de importación o exportación de mercancías.

³¹ Ver Artículo en pie de página 36

Una vez que mencionamos las salvaguardas en el GATT y en México, nos queda únicamente mencionarlas en Estados Unidos y Canadá, lo cual haremos en el siguiente inciso.

3.6.3 Las salvaguardas en Estados Unidos y Canadá.

En los Estados Unidos, la Sección 201 de la Ley Comercial de 1974 faculta al Presidente para resolver peticiones de imponer Salvaguardas. En el caso estadounidense, además de probar los requisitos que exige el GATT, el Presidente determina si la industria afectada debe recibir asistencia del gobierno y, en su caso, las modalidades que asumiría ésta; si requiere imponer alguna restricción a la importación como incremento de arancel, cuotas de importación, acuerdos de ordenamiento de mercado y precios de garantía. Estas medidas pueden extenderse a un periodo máximo de 8 años.

En el caso de Canadá, la dependencia gubernamental que determina sobre la procedencia de recurrir a las Salvaguardas es el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (TCCI). Con base en la Ley del TCCI, la petición de Salvaguardas puede presentarla tanto el gobierno como los productores nacionales, siempre y cuando éstos representen una proporción significativa de la industria.

La Ley de Medidas Especiales de Importación (SIMA) de 1984 y su Reglamento; la Ley del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional; la Tarifa Arancelaria de Aduanas y la Ley de Permisos de Importación y Exportación constituyen

los fundamentos legales a través de los cuales Canadá puede imponer impuestos adicionales, establecer cuotas u otorgar asistencia a las industrias afectadas, como medidas de Salvaguardas. El Ministerio de Finanzas y el TCCI son las dependencias autorizadas para realizar el trámite.

Ya que mencionamos algunas de las barreras no arancelarias, otra de estas son las compras gubernamentales, las cuáles explicamos a continuación.

3.7 COMPRAS GUBERNAMENTALES³⁹.

El gobierno de un país constituye el principal comprador de bienes y servicios de cualquier economía. En múltiples ocasiones, esta capacidad se ha utilizado como un instrumento para fomentar el desarrollo de ciertas industrias, aunque en ocasiones pueda ser en detrimento, tanto del consumidor nacional como del proveedor extranjero. En este sentido, las reglamentaciones nacionales para compras gubernamentales se han convertido en una barrera no arancelaria para los flujos de comercio entre los países.

Para evitar que estos obstáculos impidan el comercio de bienes y servicios en las adquisiciones del sector público, los países han realizado varias negociaciones internacionales que garanticen el acceso recíproco a sus mercados nacionales. En la actualidad, existen dos acuerdos internacionales que constituyen un marco de referencia

³⁹ *Monografía 5, Tratado de Libre Comercio, COMPRAS GUBERNAMENTALES, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Septiembre 1991, p.p. 3-8*

para la negociación del TLC en América del Norte: el Código de Compras del Sector Público del GATT y el Capítulo 13 del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC); los cuales mencionamos a continuación.

3.7.1 Código de Compras del Sector Público del GATT.

Este Código tiene como objeto promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos y para ello establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro.

Las obligaciones del Código se aplican a contratos con un valor superior a los 130 mil DEG (derechos especiales de giro), que equivalen a 156,000 dólares. Estas disposiciones sólo cubren los contratos de bienes, debido a que los servicios se encuentran excluidos de la cobertura del Código.

Con el objeto de mejorar y ampliar las disposiciones del Código, se están llevando a cabo negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT. Entre los principales objetivos que se persiguen está la inclusión de los servicios que contrata un gobierno, así como otros sectores aún no cubiertos por el propio Código del GATT.

A continuación presentaremos la manera en que fueron afectadas las compras de Estados Unidos y Canadá con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre ellos para darnos una idea de como puede afectar a nuestro país la firma del TLC.

3.7.2 Las Compras del Sector Público en el ALC.

El Capítulo 13 del ALC Canadá-Estados Unidos reafirma los compromisos

adoptados por ambos países en el Código del GATT, del cual son signatarios. Además, el ALC amplió una serie de disposiciones del Código, entre otras las siguientes:

a) Se redujo el valor de los contratos gubernamentales que deben someterse a licitación internacional de 156,000 dólares en el Código, a 25,000 dólares en el ALC; para contratos mayores, ambos países deben guiarse por las reglas del Código.

b) Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales.

c) Se establecieron lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación. Dicha autoridad esta facultada para suspender derechos y obligaciones derivados de fallos viciados.

d) Se convino en incorporar al ALC el resultado de las negociaciones futuras que se realicen en el Código del GATT. En particular, este compromiso permitirá ampliar la cobertura actual de las entidades del sector público que están incluidos en el Código.

En el siguiente tema veremos como está en la actualidad la situación de los proveedores mexicanos en Canadá y Estados Unidos para analizar la diferencia entre ambos países y México.

3.7.3 Situación de los proveedores mexicanos en Canadá y Estados Unidos.

La Constitución Política de México establece en el Artículo 134 que las compras del Estado deben someterse a un proceso de licitación pública, mediante convocatoria, con objeto de garantizar las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad y financiamiento.

La legislación mexicana en materia de compras del sector público está comprendida fundamentalmente en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con bienes muebles.

El sistema mexicano de licitaciones está abierto a los proveedores de todos los países, miembros o no del GATT. Estados Unidos, por su parte, impone una política discriminatoria a todos aquellos países que, como México, no son signatarios del Código de Compras del Sector Público del GATT. Por ello, en la mayoría de los casos, los proveedores mexicanos no pueden participar en los concursos del sector público canadiense y estadounidense.

Además, existen otras limitantes estadounidenses como la denominada **Compre Americano**, y el Título III de la Ley sobre Acuerdos Comerciales de 1979. En particular, las restricciones **Compre Americano**, establecen una preferencia en favor de proveedores estadounidenses de 6 a 12% en el diferencial de precios frente a ofertas extranjeras, preferencia que asciende a 50% en el caso de contratos del Departamento de Defensa.

Canadá mantiene disposiciones similares. En su política de **Contenido Canadiense** concede prioridad a aquellas ofertas que contengan el contenido nacional más

alto. Además se otorgan preferencias de 10% a proveedores nacionales en los diferenciales de precios en licitaciones internacionales.

Para concluir el presente capítulo, a continuación mencionaremos la última barrera no arancelaria, como son las Reglas de Origen.

3.8 REGLAS DE ORIGEN⁴⁰.

Son métodos utilizados para determinar el origen de un producto, los cuales deben garantizar que los productos son elaborados totalmente en la región y que han sido transformados de manera sustancial en ésta. Estos métodos deberán ser transparentes, fáciles y económicos de administrar, tanto por el gobierno como por las empresas.

Si un producto es elaborado totalmente en la región el problema de determinación de origen no existe. Sin embargo, la determinación de la regla de origen se vuelve problemática en el caso de productos en cuya elaboración se usan insumos de terceros países. En la práctica comercial existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos:

a) Porcentaje de contenido regional. - si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje pre-determinado del valor, el bien es considerado originario de la región.

El costo directo de procesamiento se define por una lista incluidos en la

⁴⁰ *Monografía 1, Tratado de Libre Comercio, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, Septiembre 1991*

contabilidad de las empresas.

El cálculo del contenido regional de un producto varía de acuerdo a los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas en su fabricación, así como de las fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen de insumos.

b) Cambio en clasificación arancelaria.- este cambio obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

Una ventaja del uso de este método es que define las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado como originario de la región. Otra ventaja de éste método es que las empresas no necesitan calcular los costos de sus insumos ni los gastos relacionados con la producción como en el método anterior, únicamente la empresa debe identificar la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados para saber si su producto gozará de trato preferencial.

c) Transformación sustancial.- ocurre cuando un artículo requiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, característica y uso diferente a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

d) Determinación de procesos productivos específicos.- consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados.

En la práctica, este criterio se aplica describiendo, producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen.

De los cuatro métodos mencionados anteriormente, el que más convendría para el TLC es el de Cambio en Clasificación Arancelaria para definir los productos que gozarán de trato preferencial ya que es el que se podría considerar más adecuado ya que no se necesitan efectuar cálculos y también esta situación se debe a que es el utilizado en el ALC Canadá-Estados Unidos y la experiencia con la utilización de éste método ha sido satisfactoria.

En este capítulo ya mencionamos todos los conceptos que podrían afectar el TLC de América del Norte, por lo tanto, en el siguiente capítulo hablaremos ya de lo que se ha hecho y las bases para la firma del TLC.

CAPITULO 4. MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En el presente capítulo hablaremos de los que es el TLC de América del Norte, empezando desde cual es su fundamento legal hasta las negociaciones que se han llevado a la fecha.

4.1 MARCO LEGAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En este tema mencionaremos todas las Leyes que afectan o fundamentan la firma del TLC.

4.1.1 Fundamento legal⁴¹.

Conforme a la fracción I del Artículo 76 Constitucional, compete de manera exclusiva al Senado aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión.

Para efectos de cumplir con las tareas y funciones que la Constitución le asigna, la Ley Orgánica del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos prevee la organización del trabajo del Senado, a partir de la existencia de Comisiones. De entre ellas y como órgano de gobierno de la Cámara destaca la Gran Comisión, que entre sus funciones tiene la de apoyar en todo lo necesario a las Comisiones de Trabajo. Estas, se

⁴¹ *Senado de la República, CONVOCATORIA AL FORO PERMANENTE DE INFORMACION, OPINION Y DIALOGO SOBRE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA, El Heraldo de México, México, 26 de Febrero de 1991.*

encargan de las cuestiones relacionadas con las materias propias de su denominación. En tal virtud y mediante Acuerdo del 4 de Septiembre de 1985, la Cámara de Senadores cuenta, entre otras, con las Comisiones de Comercio y Fomento Industrial, de Relaciones Exteriores, de Desarrollo Económico y Social y de Hacienda.

Dichas Comisiones deberán funcionar no sólo durante los periodos de sesiones ordinarias, sino durante el receso del Congreso, a fin de proveer al despacho de los asuntos a su cargo.

4.1.2 Modificaciones constitucionales para adecuar el TLC.

a) Decreto por el que se reforma el Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.⁴² se reforma para quedar como sigue: "Las sociedades mercantiles por acciones podrán ser propietarias de terrenos rústicos pero únicamente en la extensión que sea necesaria para el cumplimiento del objeto.

En ningún caso, las sociedades de esta clase podrán tener en propiedad tierras dedicadas a actividades agrícolas, ganaderas o forestales en mayor extensión que la respectiva equivalente a veinticinco veces los límites señalados en la fracción XV de éste artículo⁴³". La ley reglamentaria regulará la estructura de capital y el número

⁴² *Diario Oficial de la Federación. Tomo CDLX No. 3, México, Lunes 6 de Enero de 1992 p.p.2-3.*

⁴³ *"Se considerará, asimismo, como pequeña propiedad, la superficie que no exceda por individuo de ciento cincuenta hectáreas cuando las tierras se dediquen al cultivo de algodón, si reciben riego; y de trescientas, cuando se destinen al cultivo del plátano, caña de azúcar, café, henequén, hule, plama, vid, olivo, quina, vainilla, cacao, agave, nopal o árboles frutales."* *Diario Oficial de la Federación, Tomo CDLX, No. 3 México, Lunes 6 de Enero de 1992, p.p.*

mínimo de socios de estas sociedades, a efecto de que las tierras propiedad de la sociedad no excedan en relación con cada socio los límites de la pequeña propiedad. En este caso, toda propiedad accionaria individual, correspondiente a terrenos rústicos, será acumulable para efectos de cómputo. Asimismo, la ley señalará las condiciones para la participación extranjera en dichas sociedades.

4.1.3 Ley sobre la celebración de Tratados⁴⁴.

Esta Ley entró en vigor el 3 de Enero de 1992 y tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados sólo podrán ser celebrados entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

Los tratados que se sometan al Senado para los efectos de la fracción I del Artículo 76 de la Constitución⁴⁵, se turnarán a comisión en los términos de la Ley Orgánica del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, para la formulación

⁴⁴ *Diario Oficial de la Federación, LEY SOBRE LA CELEBRACION DE TRATADOS, Tomo CDLX No. 1, 2 de Enero de 1992, p.p. 2-3*

⁴⁵ *I. Es facultad exclusiva del Senado analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso, además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión.*

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Librerías Teocalli, México, p.p. 46

del dictamen que corresponda. En su oportunidad, la resolución del Senado se comunicará al Presidente de la República.

Los tratados, para ser obligatorios en el territorio nacional deberán ser publicados previamente en el Diario Oficial de la Federación.

La voluntad de los Estados Unidos Mexicanos para obligarse por un tratado se manifestará a través de intercambio de notas diplomáticas, canje o depósito del instrumento de ratificación, adhesión o aceptación, mediante las cuales se notifique la aprobación por el Senado del tratado en cuestión.

La Secretaría de Relaciones Exteriores coordinará las acciones necesarias para la celebración de cualquier tratado y formulará una opinión acerca de la procedencia de suscribirlo y, cuando haya sido suscrito, lo inscribirá en el Registro correspondiente.

Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte de la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional.

II. Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas.

III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no reconocerá cualquier resolución de los órganos de decisión de los mecanismos internacionales para la resolución de controversias a que se refiere el párrafo anterior cuando esté de por medio la seguridad del Estado, el orden público o cualquier otro interés esencial de la Nación.

De conformidad con los tratados aplicables, el Presidente de la República nombrará, en los casos en que la Federación sea parte en los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales a quienes participen como árbitros, comisionados o expertos en los órganos de decisión de dichos mecanismos.

Otra de las leyes que se creó para la adecuación al TLC es:

4.1.4 Ley Federal sobre Metrología y Normalización.⁴⁶

Esta Ley entra en vigor a partir del 16 de Julio de 1992 en toda la República y sus disposiciones son de orden público y de interés social. Su aplicación y vigilancia corresponde al Ejecutivo Federal, por conducto de las dependencias de la Administración Pública Federal que tengan competencia en las materias reguladas en este ordenamiento.

Esta Ley tiene por objeto:

I. En materia de Metrología:

- a) Establecer el Sistema General de Unidades de Medida.
- b) Precisar los conceptos fundamentales sobre metrología.

⁴⁶ *Diario Oficial de la Federación, LEY FEDERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACION, TOMO CDLXVI No. 1, Miércoles 1º de Julio de 1992, p.p. 48-66*

c) Establecer los requisitos para la fabricación, importación, reparación, venta, verificación y uso de los instrumentos para medir y los patrones de medida.

d) Establecer la obligatoriedad de la medición en transacciones comerciales y de indicar el contenido neto en los productos envasados.

e) Instituir el Sistema Nacional de Calibración.

f) Crear el Centro Nacional de Metrología, como organismo de alto nivel técnico en la materia.

g) Regular, en lo general, las demás materias relativas a la metrología.

II. En materia de normalización, certificación, acreditamiento y verificación:

a) Fomentar la transparencia y eficiencia en la elaboración y observancia de normas oficiales mexicanas y normas mexicanas.

b) Instituir la Comisión Nacional de Normalización.

c) Establecer un procedimiento uniforme para la elaboración de normas oficiales mexicanas por las dependencias de la Administración Pública Federal.

d) Promover la concurrencia de los sectores público, privado, científico y de consumidores en la elaboración y observancia de normas oficiales mexicanas y normas mexicanas.

e) Coordinar las actividades de normalización, certificación, verificación y laboratorios de prueba de las dependencias de administración pública federal.

f) Establecer el sistema nacional de acreditamiento de organismos de normalización y de certificación, unidades de verificación y de laboratorios de prueba y

de calibración.

La SECOFI, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores y en los términos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, representará al país en todos los eventos o asuntos relacionados con la metrología y normalización a nivel internacional.

En materia de Metrología, la presente Ley nos indica que el Sistema General de Unidades de medida se integra con las unidades básicas del Sistema Internacional de Unidades: de longitud, el metro; de masa, el kilogramo; de tiempo, el segundo; etc.. Excepcionalmente, la SECOFI podrá autorizar el empleo de unidades de medida de otros sistemas por estar relacionados con países extranjeros que no hayan adoptado el mismo sistema. En tales casos, deberán expresarse, conjuntamente con las unidades de otros sistemas, su equivalencia con las del Sistema General de Unidades de Medida, salvo que la propia Secretaría exima de esta obligación.

Los instrumentos para medir y patrones que se fabriquen en el territorio nacional o se importen y que se encuentren sujetos a norma oficial mexicana, requieren aprobación del modelo o prototipo por parte de la SECOFI. Deberán cumplir con dichos requisitos los instrumentos para medir y patrones que sirvan de base o se utilicen para:

- a) Una transacción comercial o para determinar el precio de un servicio.
- b) La remuneración o estimación, en cualquier forma, de labores personales.

- c) Actividades que puedan afectar la vida, la salud o la integridad corporal.
- d) Actos de naturaleza pericial, judicial o administrativa.
- e) La verificación o calibración de otros instrumentos de medición.

Los instrumentos para medir cuando no reúnan los requisitos reglamentarios serán inmovilizados antes de su venta o uso hasta en tanto los satisfagan.

En toda transacción comercial, industrial o de servicios que se efectúe a base de cantidad, ésta deberá medirse utilizando los instrumentos de medir adecuados, excepto en los casos que señale el reglamento, atendiendo a la naturaleza propiedades del objeto de la transacción.

La SECOFI exigirá que los instrumentos para medir que sirvan de base para transacciones, reúnan los requisitos señalados ; or esta Ley, su reglamento o las normas oficiales mexicanas a fin de que el público pueda apreciar la operación de medición.

Los productos empacados o envasados por fabricantes, importadores o comerciantes deberán ostentar en su empaque, envase, envoltura o etiqueta, a continuación de la frase **contenido neto**, la indicación de la cantidad de materia o mercancía que contengan.

Cuando la transacción se efectúe a base de cantidad de partes, accesorios o unidades de efectos, la indicación deberá referirse al número contenido en el empaque o envase y, en su caso, a sus dimensiones.

En los productos alimenticios empacados o envasados el contenido neto deberá corresponder al total. Cuando estén compuestos de partes líquida y sólida, además el contenido neto deberá indicarse la cantidad de masa drenada.

Se instituye el Sistema Nacional de Calibración con el objeto de procurar la uniformidad y confiabilidad de las mediciones que se realizan en el país, tanto en lo concerniente a las transacciones comerciales y de servicios, como en los procesos industriales y sus respectivos trabajos de investigación científica y de desarrollo tecnológico.

El Sistema Nacional de Calibración, se integrará con el Centro Nacional de Metrología, los laboratorios de calibración acreditados y los demás expertos en la materia que se consideren convenientes. En apoyo a dicho Sistema, la SECOFI realizará las siguientes acciones:

- a) Acreditar laboratorios para que presten sus servicios técnicos de medición y calibración.
- b) Integrar con los laboratorios acreditados cadenas de calibración, de acuerdo a los niveles de exactitud que se les haya asignado.
- c) Difundir la capacidad de medición de los laboratorios acreditados y la integración de las cadenas de calibración.
- d) Autorizar métodos y procedimientos de medición y calibración y establecer un banco de información para difundirlos en los medios oficiales, científicos, técnicos e industriales.
- e) Establecer convenios con las instituciones oficiales extranjeras e

internacionales para el reconocimiento mutuo de los laboratorios de calibración.

f) Celebrar convenios de colaboración e investigación metrológica con gobiernos estatales, instituciones, organismos y empresas tanto nacionales como extranjeras.

g) Establecer mecanismos de evaluación periódica de los laboratorios de calibración que formen parte del sistema.

El Centro Nacional de Metrología es un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio, con objeto de llevar a cabo funciones de alto nivel técnico en materia de metrología.

El patrimonio de dicho Centro se integrará de la siguiente manera:

a) Los bienes que aporte el Gobierno Federal.

b) Los recursos que anualmente le asigne el Gobierno Federal dentro del presupuesto aprobado a la SECOFI.

c) Los ingresos que perciba por los servicios que proporcione y los que resulten del aprovechamiento de sus bienes.

d) Los demás bienes y derechos que adquiera para la realización de sus fines.

En lo que se refiere a normalización, la presente Ley nos dice que corresponde a las dependencias, en cuanto a su ámbito de competencia:

a) Contribuir en la integración del Programa Nacional de Normalización

con las propuestas de normas oficiales mexicanas.

b) Expedir normas oficiales mexicanas en las materias relacionadas con sus atribuciones.

c) Ejecutar el Programa Nacional de Normalización en sus respectivas áreas de competencia.

d) Constituir los comités de evaluación y consultivos nacionales de normalización, así como prestarles el asesoramiento necesario.

e) Certificar, verificar e inspeccionar que los productos cumplan con las normas oficiales mexicanas.

f) Aprobar la operación en su área de competencia de los organismos nacionales de normalización, certificación, laboratorios de pruebas y unidades de verificación.

g) Coordinarse en los casos que proceda con otras dependencias para cumplir con lo dispuesto en esta Ley.

h) Coordinarse con las instituciones de enseñanza superior para constituir programas de estudio para formar técnicos calificados.

Asimismo, corresponde a SECOFI, entre otras funciones:

a) Integrar el Programa Nacional de Normalización con las normas oficiales mexicanas y normas mexicanas que se pretendan elaborar anualmente.

b) Codificar las normas oficiales mexicanas por materias y mantener el inventario y la colección de las mismas y de las normas mexicanas, así como de las

normas internacionales y de otros países.

c) Llevar a cabo acciones y programas para el fomento de la calidad de los productos y servicios mexicanos.

Las normas oficiales mexicanas tendrán como finalidad establecer, entre otros puntos:

a) Las características y/o especificaciones que deban reunir los productos y procesos cuando éstos puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana.

b) Las características y/o especificaciones de los productos utilizados tales como materias primas o partes o materiales para la fabricación o ensamble de productos finales sujetos al cumplimiento de normas oficiales mexicanas.

c) Las características y/o especificaciones relacionadas con los instrumentos para medir.

d) Las especificaciones y/o procedimientos de envase y embalaje de los productos que puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas.

e) La nomenclatura, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en el lenguaje técnico industrial, comercial, de servicios o de comunicación.

f) La descripción de emblemas, símbolos y contraseñas para fines de esta Ley.

g) La determinación de la información comercial, sanitaria, ecológica, de

calidad, seguridad e higiene y requisitos que deben cumplir las etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos y servicios para dar información al consumidor o usuario.

Las normas oficiales mexicanas deberán contener:

a) La denominación de la norma, su clave y en su caso, la mención a las normas en que se basa.

b) La identificación del producto, servicio, método, proceso, instalación, o en su caso, del objeto de la norma.

c) Los datos y demás información que deban contener los productos, o en su defecto, sus envases o empaques, así como el tamaño y características de las diversas indicaciones.

d) La mención de la o las dependencias que vigilarán el cumplimiento de las normas cuando exista concurrencia de competencia.

Corresponde a las dependencias elaborar los anteproyectos de normas oficiales mexicanas y someterlos a los comités consultivos nacionales de normalización.

La elaboración y modificación de normas oficiales mexicanas se sujetará a las siguientes reglas:

I. Los anteproyectos se presentarán directamente al comité consultivo nacional de normalización respectivo, para que en un plazo que no excederá a los 75 días naturales, formule observaciones.

II. La dependencia u organismo que elaboró el anteproyecto de norma, contestará fundamentando las observaciones presentadas por el Comité en un plazo no mayor de 30 días naturales contados a partir de la fecha en que le fueron presentadas y, en su caso, hará las modificaciones correspondientes.

Los proyectos de normas oficiales mexicanas se ajustarán al siguiente procedimiento:

I. Se publicarán íntegramente en el Diario Oficial de la Federación a efecto de que dentro de los siguientes 90 días naturales los interesados presenten sus comentarios al comité consultivo nacional de normalización correspondiente.

II. Al término del plazo a que se refiere el párrafo anterior, el comité consultivo nacional de normalización correspondiente estudiará los comentarios recibidos y, en su caso, procederá a modificar el proyecto en un plazo que no excederá los 45 días naturales.

III. Las dependencias deberán ordenar la publicación de las respuestas a los comentarios recibidos, con anterioridad a la publicación de la norma oficial mexicana.

IV. Una vez aprobadas, las normas oficiales mexicanas serán expedidas por la dependencia competente y publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

En casos de emergencia, la dependencia competente podrá elaborar directamente, aún sin haber mediado anteproyecto o proyecto y, en su caso, con la participación de las demás dependencias competentes, la norma oficial mexicana, misma

que ordenará se publique en el Diario Oficial de la Federación con una vigencia máxima de seis meses.

Si la dependencia que elaboró la norma decidiera extender el plazo de vigencia o hacerla permanente, se presentará como anteproyecto.

Cuando no subsistan las causas que motivaron la expedición de una norma oficial mexicana, las dependencias competentes podrán proponer al comité la cancelación de dicha norma.

Las dependencias podrán requerir de los fabricantes, importadores, etc., los datos necesarios para la elaboración de anteproyectos de normas oficiales mexicanas. También podrán recabar, para los mismos fines, las muestras necesarias, las cuales serán devueltas una vez efectuado su estudio, salvo que para éste haya sido necesaria su destrucción.

Para la modificación de las normas oficiales mexicanas deberá cumplirse con el procedimiento para su elaboración.

Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas.

Cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada norma oficial mexicana, sus similares a importarse deberán también cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

Cuando no exista norma oficial mexicana, los productos o servicios a importarse deberán mencionar ostensiblemente, antes y durante su comercialización, que cumplen con las especificaciones del país de origen, en su defecto las internacionales o

a falta de éstas las del fabricante.

Se instituye la Comisión Nacional de Normalización con el fin de coadyuvar en la política de normalización y permitir la coordinación de actividades que en esta materia corresponda realizar a las distintas dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

Las sesiones de dicha Comisión se celebrarán por lo menos una vez cada 3 meses.

Los Comités Consultivos Nacionales de Normalización son órganos para la elaboración de normas oficiales mexicanas y la promoción de su cumplimiento.

La presente Ley también nos habla de la acreditación y certificación, de los cuales dice que la certificación y verificación de las normas oficiales mexicanas se realizará por las dependencias o por organismos de certificación, laboratorios de pruebas y de calibración y unidades de verificación acreditados.

La SECOFI publicará en el Diario Oficial de la Federación, periódicamente, la relación de organismos nacionales de normalización, de los organismos de certificación, de laboratorios de pruebas y de calibración y de las unidades de verificación acreditados. Publicará también las suspensiones y revocaciones.

Las dependencias de acuerdo con atribuciones, certificarán para fines oficiales si determinados procesos, productos, métodos, instalaciones, servicios o actividades cumplen las especificaciones establecidas en normas oficiales mexicanas. También podrán hacerlo a petición de parte, para fines particulares, de exportación.

La SECOFI, en coordinación con las dependencias competentes,

establecerá las características de las marcas y contraseñas oficiales que deberán de llevar los productos sujetos al cumplimiento de normas oficiales mexicanas.

De no ser posible fijarla en el producto mismo, se hará en sus envases, embalaje, etiquetas o envolturas.

Los laboratorios de pruebas se instituyen con el objeto de contar con una red de laboratorios acreditados que cuenten con equipo suficiente, personal técnico calificado y demás requisitos que establezca el reglamento, para que presten servicios relacionados con la normalización a que se refiere esta Ley.

El resultado de las pruebas que realicen los laboratorios acreditados, para los fines de esta Ley, se hará constar en un dictamen que será firmado, bajo su responsabilidad por la persona facultada por el propio laboratorio para hacerlo. Dichos dictámenes tendrán validez ante las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

Las unidades de verificación tendrán por objeto verificar el cumplimiento de normas oficiales mexicanas, solamente en aquellos campos o actividades para las que hubieren sido aprobadas por las dependencias competentes.

Para operar como unidad de verificación será necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Solicitar por escrito el acreditamiento en la SECOFI y la aprobación de la dependencia correspondiente.
- b) Presentar una descripción detallada de los servicios que pretende prestar.
- c) Demostrar que se cuenta con capacidad técnica o profesional suficiente.

- d) Demostrar contar con la infraestructura suficiente.
- e) Informar de las normas oficiales mexicanas que se pretendan verificar.
- f) Contar con la aprobación de la dependencia competente para la rama de que se trate.

Se instituye el Premio Nacional de la Calidad con el objeto de reconocer y premiar anualmente el esfuerzo de los fabricantes y de los prestadores de servicios nacionales, que mejoren constantemente la calidad de procesos industriales, productos y servicios, procurando la calidad total.

El incumplimiento a lo dispuesto en esta Ley y demás disposiciones derivadas de ella, tendrá las siguientes sanciones:

a) Multa hasta por el importe de 20,000 veces el salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal, en el momento que se cometa la infracción. Cuando persista la infracción podrán imponerse multas por cada día que transcurra.

b) Clausura temporal o definitiva, que podrá ser parcial o total.

c) Arresto hasta por treinta y seis horas.

d) Suspensión y revocación del acreditamiento.

Para la determinación de las sanciones deberá tenerse en cuenta:

a) El carácter intencional o no de la acción u omisión constitutiva de la infracción.

b) La gravedad que la infracción implique en relación con el comercio de productos o la prestación de servicios, así como el perjuicio ocasionado a los

consumidores.

c) Las condiciones económicas del infractor.

Los puntos anteriormente mencionados son un breve resumen de los principales puntos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

Una vez que mencionamos modificaciones a las leyes mexicanas para adecuarlas al TLC, a continuación daremos un breve esbozo de las instituciones mexicanas relacionadas en el Tratado.

4.2 MARCO INSTITUCIONAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En el presente tema mencionaremos cuáles son las principales instituciones involucradas en las negociaciones del TLC, mencionando sus principales funciones.

4.2.1 Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)⁴⁷.

ANIERM es un organismo del sector privado, de afiliación voluntaria sin fines de lucro y especializado en Comercio Exterior que, desde su fundación en 1944, ha pugnado por la elevación y prestigio del intercambio comercial de México con el mundo, apoyando, asesorando y capacitando al importador y exportador, así como al empresario prestador de servicios conectados con esas actividades.

Los principales objetivos de dicha Asociación son:

⁴⁷ Folleto proporcionado por ANIERM, Elaborado por Visual Noventa, S.A. de C.V.

- a) Fomentar el Comercio Exterior de México.
- b) Pugnar por la expansión del Comercio Exterior mexicano en todo el mundo.
- c) Procurar establecer y mantener relaciones comerciales con otros países.
- d) Promover la expedición, reformas, remoción o simplificación de toda clase de leyes y reglamentos en beneficio y para protección del Comercio Exterior mexicano.
- e) Promover eventos que estimulen el incremento del Comercio Exterior mexicano.
- f) Representar a la iniciativa privada ante las Dependencias y Entidades del Sector Público, Asociaciones, Cámaras y organismos que intervienen y participan en actividades de Comercio Exterior.
- g) Representar, patrocinar y defender los intereses que tengan en común las personas físicas y morales miembros de la Asociación.
- h) Participar y proponer medidas tendientes al mejoramiento e incremento de la infraestructura relativa a la producción del Comercio Exterior.
- i) Editar publicaciones conteniendo información especializada en el comercio internacional para su distribución en el país y en el extranjero.

Los servicios que presta ésta Asociación los podemos dividir en externos e internos, los cuáles son los siguientes:

A) EXTERNOS.

Dentro de los servicios externos encontramos que se prestan tanto al sector

público como al privado.

- Sector público.

Se tienen relaciones con todas y cada una de las instituciones oficiales que están involucradas en el Comercio Exterior; existe comunicación constante con las oficinas comerciales de las embajadas acreditadas en nuestro país.

- Sector privado.

Se tiene relación directa con : CCE, CONCAMIN, CONCANACO, CANACINTRA y CANACO; las cuales son algunas de las agrupaciones con las que se discuten, resuelven y plantean diferentes aspectos de política comercial.

Algunas de las actividades permanentes de ANIERM son:

a) Es miembro de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX), en la cual se analizan y discuten proyectos y problemas de las exportaciones no petroleras del país.

b) También es miembro del Consejo de Administración de Puertos Mexicanos, en la cual representa al sector privado cuyo objetivo es buscar la simplificación y agilidad en la operación de los puertos del país.

c) Analizar y proponer soluciones en las sesiones permanentes en lo que se refiere a operaciones de Comercio Exterior, en las que intervienen también la Subsecretaría de Ingresos y las Direcciones Generales de Inspección Fiscal Federal, Recaudación Técnica de Ingresos y Aduanas y CAAAREM.

d) Participar directamente en la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), como representante del sector privado en

las negociaciones del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá.

B) INTERNOS.

Como servicios externos que presta la ANIERM podemos decir que cuenta con un banco de datos con información de Economía, Finanzas, Comercialización, Cartas de Crédito Domésticas e Internacionales, Leyes, reglamentos y trámites necesarios, tanto en México como en el exterior, etc., los cuales pueden ser consultados por cualquier persona ya sea física o moral.

ANIERM también presta orientación y asesoría en áreas legales, fiscales, control cambiario, canales de distribución, medidas contra prácticas desleales de Comercio Exterior, etc.

Una vez que mencionamos lo que es y las funciones de ANIERM, a continuación hablaremos de otra institución importante dentro del TLC en México como es la Asociación Nacional de Vitivinicultores.

4.2.2 Asociación Nacional de Vitivinicultores.⁴¹

Esta Asociación tiene por objeto los siguientes puntos:

- a) Fomentar y orientar el desarrollo del cultivo de la vid, de la industrialización de la uva y del comercio de los productos y subproductos que de ella se obtengan.
- b) Informar a los Asociados sobre todo asunto de interés general que se

⁴¹ *Estatutos de la Asociación Nacional de Vitivinicultores.*

relacione con la vitivinicultura, y especialmente sobre las leyes, decretos y disposiciones administrativas que puedan afectarla.

c) Fungir como organismo de consulta y representar los intereses generales y comunes de los asociados ante cualesquiera autoridades federales, estatales o municipales, ya sean políticas, legislativas, administrativas, judiciales, de trabajo o de cualquiera otra índole, y ejercitar para tal fin las acciones y derechos que la Ley permita.

d) Coadyuvar en la defensa de los intereses generales y comunes de los asociados, prestándoles servicios sin más limitaciones que las señaladas por la Ley y por estos estatutos.

e) Coordinar los intereses de los asociados para su beneficio colectivo; actuar como perito y/o árbitro en los conflictos entre los asociados, si éstos lo someten a la Asociación.

f) Adquirir los bienes necesarios para la realización de su objeto y que la Ley le permita obtener.

g) Celebrar todos los Convenios y Contratos, y ejecutar todos los actos jurídicos que sean necesarios para la defensa de los intereses de la Asociación o de los comunes de los asociados y que no tengan carácter preponderantemente económico.

h) Promover la creación de estaciones enológicas y otros organismos técnicos y prácticos para proteger y mejorar la calidad de los productos vitivinícolas. Editar revistas, trabajos, estudios y otros relacionados con el objeto de la Asociación.

i) Promover por medios lícitos el consumo de vino de la República.

j) Afiliarse con carácter permanente o temporal, a organismos nacionales

e internacionales cuyos fines estén vinculados con los de la propia Asociación.

Ya que describimos brevemente las actividades de la Asociación Nacional de Vitivinicultores, a continuación mencionaremos dependencias gubernamentales involucradas en las negociaciones del TLC.

4.2.3 Dependencias gubernamentales.⁴⁹

El día 5 de Septiembre de 1990 se creó la Unidad de Negociación del Tratado de Libre Comercio, la cual esta encargada de coordinar los trabajos internos y de encabezar las funciones de negociación.

Para apoyar dicha Unidad, se constituyó un Consejo Asesor, presidido por el Secretario de Comercio Exterior, Dr. Jaime Serra Puche e integrado por representantes del sector académico, agropecuario, empresarial, laboral y público. Este organismo mantiene la actividad cotidiana de los negociadores con sus opiniones y puntos de vista, así como con propuestas que enriquecen la posición mexicana.

También se creó la Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio que coordina los trabajos que estan desarrollando las entidades de la Administración Pública. Dicha Comisión está presidida por la Secretaría de Comercio Industrial y esta integrada por la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Banco de México y la Presidencia de la República.

⁴⁹ Tomado del Resumen proporcionado por Industrias Vinícolas Pedro Domecq, S.A. de C.V.

Para concluir el presente capítulo, una vez mencionadas las dependencias gubernamentales involucradas en el TLC, la última que nos falta incluir es la COECE.

4.2.4 Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior (COECE).⁵⁰

Es una organización que encabeza al sector privado, está presidida por el Lic. Juan Gallardo Thurlow , dicha organización agrupa y representa a todas las ramas de la economía. Realizó un diagnóstico de los principales sectores productivos, identificó los obstáculos que estos enfrentan y propuso acciones específicas para superarlos.

Esta organización está integrada por 114 sectores, dentro de los cuales se encuentra la industria vitivinícola y bebidas, representada por Don Gustavo de la Serna V. como Presidente de la Asociación Nacional de Vitivinicultores.

Una vez mencionados todos los organismos mexicanos involucrados en las negociaciones del TLC, en el siguiente capítulo entraremos a lo que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

⁵⁰ Tomado del resumen proporcionado por Industrias Vinícolas Pedro Domecq, S.A. de C. V.

CAPITULO 5.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.

Ya que en los capítulos anteriores dimos los antecedentes de la apertura comercial, hablamos de la industria vitivinícola y de las diferentes reglamentaciones e instituciones, en el presente capítulo nos enfocaremos al tema principal de la investigación mencionando las negociaciones y el resumen del TLC una vez concluídas éstas.

5.1 Negociaciones del TLC.

A continuación mencionaremos las reuniones que se tuvieron que llevar a cabo entre los tres países para las negociaciones del TLC, cabe mencionar que existieron Reuniones Ministeriales y Reuniones Plenarias; en las primeras se reunían los Secretarios de Comercio Exterior de cada país, los cuales son: Dr. Jaime Serra Puche (México), Carla Hills (Estados Unidos) y Michael Wilson (Canadá); en las Reuniones Plenarias se reunían los jefes negociadores: Herminio Blanco, Julius Katz y John Weekes.

La Primera Reunión Ministerial fue celebrada en la ciudad de Toronto, Canadá el día 12 de Junio de 1991, la cual marcó el inicio de las negociaciones, ya que en dicha reunión llegaron a los siguientes acuerdos:⁵¹

- a) Determinaron 6 áreas de negociación:
 - Acceso a mercados.
 - Reglas de Comercio.
 - Servicios.

⁵¹ Informe No. 1 sobre el TLC, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Periódico Excelsior, Viernes 5 de Julio de 1991, p.p. 44-A

- Inversión.
- Propiedad Intelectual.
- Solución de controversias.

b) Establecieron 17 grupos de trabajo para la negociación:

- Aranceles y barreras no arancelarias.
- Reglas de Origen.
- Compras del gobierno.
- Agricultura.
- Automotriz.
- Otros sectores industriales.
- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio.
- Estandares.
- Principios generales para la negociación de servicios.
- Servicios financieros.
- Servicios de seguros.
- Transporte terrestre.
- Telecomunicaciones.
- Otros servicios.
- Inversión.
- Propiedad intelectual.
- Solución de controversias.

Dicha reunión sirvió de pauta debido a que se comenzaron a llevar a cabo reuniones de cada sector de los tres países para efectuar las negociaciones bajo las condiciones de cada uno de los sectores.

La Segunda Reunión Ministerial se efectuó en la ciudad de Seattle, Washington los días 18, 19 y 20 de Agosto de 1991, en la cual se presentaron los avances de las negociaciones de los tres países.⁵²

Los días 25,26 y 27 de Octubre de 1991 se hizo la Tercera Reunión Ministerial en la ciudad de Zacatecas, México⁵³; con la cual se pasó a la etapa de la redacción. Por otra parte, Carla Hills reconoció que será aceptado que dentro del TLC continúe vigente para México el Sistema Generalizado de Preferencias⁵⁴.

En el mes de Febrero de 1992 en la ciudad de Chantilly, Washington, se celebró la Cuarta Reunión Ministerial⁵⁵.

La Quinta Reunión Ministerial se realizó en el mes de Abril de 1992 en la ciudad de Montreal, Canadá; en la cual se avanzó en las negociaciones de casi todos los sectores, aunque en los sectores agrícola y de servicios financieros, éstos han sido más

⁵² Informe No. 1 sobre el TLC, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Periódico Excelsior, Viernes 5 de Julio de 1991, p.p. 44-A

⁵³ "La firma, en Marzo de 1992", Periódico El Heraldo de México, Jueves 24 de Octubre de 1991, p.p. 1-F y 6-F

⁵⁴ "La Reunión de Zacatecas fue un éxito...", Periódico El Financiero, Lunes 28 de Octubre de 1991.

⁵⁵ Avances en la Negociación del TLC, Revista Práctica Fiscal, Mayo 1992, p.p. 26

lentos ya que están en espera de los resultados de la Ronda Uruguay⁵⁶.

Se celebró en la ciudad de Querétaro los días 26 y 30 de Mayo la Sexta Reunión Ministerial⁵⁷.

5.2 Resumen oficial del texto ⁵⁸.

Este inciso resume el contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El preámbulo de dicho documento expone los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado. Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio.

Las disposiciones iniciales del TLC establecen una zona de libre comercio de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer

⁵⁶ *Avances en el TLC, Informe del Dr. Jaime Serra Puche al Senado de la República, Revista Carta ANIERM, Abril de 1992, p.p.9*

⁵⁷ *Avances en el TLC, Reuniones Ministeriales para la Suscripción de TLC, Revista Carta ANIERM, Mayo de 1992, p.p. 14*

⁵⁸ *Resumen del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.*

procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

A continuación mencionaremos los principales puntos que entraron en las negociaciones del TLC.

5.2.1 Reglas de Origen.

El TLC prevee la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- a) Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- b) Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- c) Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

Una cláusula de minimis evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales no originarios. Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el 7% del precio o del costo total del bien.

5.2.2 Administración Aduanera.

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, el TLC incluye

disposiciones en materia aduanera que establecen:

- a) Reglamentos uniformes de las reglas de origen.
- b) Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- c) Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- d) Reglas sobre la verificación del origen de los bienes.
- e) Resoluciones previas sobre el origen de los bienes, emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- f) Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- g) Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes.
- h) Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los países signatarios, en torno a reglas de origen.

5.2.3 Comercio de bienes.

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC de otro de ellos, no serán objeto de discriminación.

El acceso a mercados establece las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.

En el Tratado se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes conforme a las reglas de origen. Las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1º de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá³⁹ y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos⁴⁰. Se prevee la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además reglas especiales que se aplican a productos

³⁹ Ver inciso 3.2.2 *Tarifa Preferencial de Canadá (GPT)*, Capítulo 3

⁴⁰ Ver punto 3.2.1 *Estados Unidos: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*, Capítulo

agropecuarios, automotrices, energía y textiles, las cuales no tocaremos debido a que la investigación se enfoca a la industria vitivinícola.

El Tratado establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1º de Enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la doble tributación en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

El monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver no excederá el menor de:

a) Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado.

b) Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a los derechos por procesamiento de mercancías de Estados Unidos o los derechos de trámite aduanero de México. Nuestro país eliminará estos derechos sobre los bienes

originarios de América del Norte a más tardar el 30 de Junio de 1999. Asimismo, Estados Unidos eliminará, a más tardar en la misma fecha, los derechos de este tipo que aplica a los bienes originarios de México. Respecto de los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos está reduciendo estos derechos, mismos que quedarán eliminados el 1º de Junio de 1994, según lo dispuesto en el ALC entre Estados Unidos y Canadá.

El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1º de Enero de 2001. De conformidad con las obligaciones del ALC, Canadá eliminará los programas de devolución de aranceles el 1º de Enero de 1998.

En lo que se refiere a fijar impuestos a la exportación, el Tratado los prohíbe, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se preveen algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

También existen otras medidas relacionadas con la exportación, una de ellas es que cuando un país miembro del TLC ponga una restricción de un producto:

a) No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.

b) No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.

c) No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración. Otras reglas disponen que, para 1998, reingresarán con exención arancelaria todos los bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC. Estados Unidos asume el compromiso de identificar las reparaciones realizadas a las embarcaciones con bandera de Estados Unidos en otros países miembros del TLC, que serán objeto de trato arancelario preferencial.

Con el objetivo de reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes se establecen principios y reglas para el mercado del país de origen.

En lo que se refiere a bebidas alcohólicas, los tres países han convenido proteger como productos distintivos al tequila, al mezcal, al Canadian whiskey, al Bourbon whiskey y al Tennessee whiskey.

5.2.4 Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Esta sección establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. Estos preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho de cada país para adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal.

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, los tres países deben utilizar las normas internacionales relevantes para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias.

Los tres países promoverán el desarrollo y revisión de las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales en el marco de las organizaciones de normalización, internacionales y de América del Norte sobre la materia.

Se ha acordado promover la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal determinado por cada país.

El TLC establece preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades, tomando en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del

Norte sobre la materia.

En lo que se refiere a la adaptación a las condiciones regionales, contiene reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales, en particular las relativas a zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

Por lo general, el TLC establece una obligación de notificación previa a la adopción o modificación de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que pueda afectar el comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes comprendidos, así como los objetivos y motivos de la medida. Asimismo, cada país miembro establecerá centros de consulta que proporcionen información sobre tales medidas.

Se disponen también reglas sobre los procedimientos para garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Los tres países facilitarán la prestación de asistencia técnica relativa a medidas sanitarias o fitosanitarias, ya sea de manera directa o mediante las organizaciones de normalización pertinentes, internacionales o de América del Norte.

Un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias contribuirá a mejorar la seguridad de los alimentos y las condiciones sanitarias en la zona de libre comercio, a promover la armonización y equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y a facilitar la cooperación y las consultas técnicas, incluso las referentes a controversias en la materia.

5.2.5 Normas técnicas.

Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen.

Cada país conservará el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización, para establecer el nivel de protección que desee alcanzar con ellas, y para llevar a cabo evaluaciones de riesgo que aseguren que se alcancen esos niveles.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros. Por ejemplo, cada país debe asegurar que sus normas otorguen trato nacional y trato de nación más favorecida, es decir, garantizarán que los bienes y servicios de los otros dos países reciban trato no menos favorable de los bienes y servicios similares de origen nacional, o que los que provengan de otros no miembros del TLC.

Cada país signatario del TLC usará las normas internacionales como base para sus medidas de normalización, sin embargo, cada nación conserva el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización para alcanzar un nivel de protección más alto que el que se lograría con base en las medidas internacionales.

Los países miembros del TLC procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las actividades internacionales de normalización para facilitar el comercio y reducir los costos adicionales que surjan al tener que cumplir requisitos distintos en cada país.

Los procedimientos de validación de la conformidad se utilizan para verificar que se cumplan los requisitos establecidos por los reglamentos técnicos o las normas.

Se establece la obligación de notificar con anterioridad a los otros países miembros del TLC, la adopción o modificación de las medidas de normalización que pudieran afectar el comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes y servicios comprendidos los objetivos y motivos de la medida. Los tres países garantizarán que los centros de consulta establecidos para tales fines proporcionen información a los otros países miembros y cualquier persona interesada, sobre las medidas de normalización.

El Tratado exhorta a los países miembros a promover la cooperación entre los organismos de normalización de los tres países. Un comité sobre medidas de normalización dará seguimiento a la ejecución y administración de esta sección del Tratado; impulsará la compatibilidad y la cooperación para el desarrollo, aplicación y cumplimiento de las medidas de normalización; y apoyará la realización de consultas respecto de controversias que surjan en la materia.

5.2.6 Medidas de Emergencia.

Establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia

que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Durante el periodo de transición, si el aumento de las importaciones provenientes de otro país miembro del TLC causa o amenaza causar daño serio a una industria nacional, un país signatario del Tratado podrá adoptar medidas de emergencia que suspendan temporalmente la eliminación de las tasas arancelarias acordadas, o bien, restablecer la tasa anterior a la entrada en vigor del TLC. El daño deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria. Estas medidas de salvaguarda podrán adoptarse por una sola ocasión y durante un periodo máximo de tres años. En el caso de bienes extremadamente sensibles a las importaciones, se podrá extender la aplicación de la medida de emergencia a cuatro años. Después del periodo de transición, las medidas bilaterales de salvaguarda sólo podrán adoptarse con el consentimiento del país a cuyos bienes afectaría la medida.

El Tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones del bien en cuestión y contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

El TLC establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como los siguientes:

- a) Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad

competente.

b) Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, y la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

5.2.7 Revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país. También se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Se crea un organismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

En la revisión de la resolución impugnada, el tribunal arbitral solamente aplicará el derecho del país importador. Los tres países desarrollarán reglas de procedimiento para los tribunales arbitrales. El cumplimiento de las resoluciones emitidas

por el tribunal arbitral será obligatorio.

El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC.

Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria integrado por tres jueces, activos o retirados, de los tres países. Este comité anulará la resolución original si concluye que se ha presentado alguno de los supuestos para invocar la impugnación extraordinaria. En ese caso, se establecerá un nuevo tribunal arbitral.

Un país miembro podrá solicitar que un comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países miembros ha impedido la instalación del tribunal arbitral, impedido que el tribunal arbitral dicte una resolución definitiva, impedido la ejecución de la resolución del tribunal arbitral o negado su fuerza y efecto obligatorios, incumplido en lo relativo a brindar la oportunidad a un tribunal judicial independiente de revisión judicial de los fundamentos de la resolución administrativa objeto de la controversia.

Si el comité especial concluye que se incurre en algunos de los supuestos previstos, los países involucrados buscarán solucionar el asunto tomando en cuenta la determinación del comité. Si no logran llegar a un acuerdo, el país reclamante podrá suspender el sistema de tribunales arbitrales binacionales con respecto al otro país o

suspender otros beneficios derivados del Tratado. Salvo que los países involucrados resuelvan el asunto o que el país demandado demuestre al comité especial que ha adoptado las medidas correctivas necesarias, cualquier suspensión de beneficios podrá continuar en vigor.

5.2.8 Compras del Sector Público.

El Tratado abre una parte del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países, para bienes, servicios y obra pública.

Abarca compras efectuadas por dependencias y empresas del Gobierno Federal en cada uno de los países signatarios.

Se aplica a las adquisiciones de las dependencias del Gobierno Federal cuyo monto supere los 50 mil dólares para bienes y servicios y 6.5 millones de dólares para obra pública.

En lo referente a adquisiciones de las empresas publicas cuyo monto exceda los 250 mil dólares para bienes y servicios y 8 millones de dólares para obra pública.

Esta seccion del TLC no se aplica a la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionadas con la seguridad nacional.

El TLC establece procedimientos para las adquisiciones con las siguientes características:

a) Se promueve la transparencia y la predictibilidad mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores,

determinación de plazos de licitación, y otros aspectos del procedimiento de compras.

b) Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional.

c) Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

Los tres países intercambiarán información relativa a sus sistemas de compra, con objeto de apoyar a los proveedores en cada país de manera que provechen las oportunidades de compras generadas por el Tratado.

Los tres países propiciarán que la cobertura prevista en el TLC se extiendan a los gobiernos estatales y provinciales que acepten voluntariamente estos compromisos.

5.2.9 Comercio transfronterizo de servicios.

Las disposiciones del TLC establecen derechos y obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países. El Tratado extiende a los servicios la obligación fundamental de otorgar trato nacional, la cual ha sido aplicada a bienes a través del GATT y de otros convenios comerciales.

Con respecto a las disposiciones de los gobiernos estatales, provinciales o locales, trato nacional significa conceder un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a los prestadores de servicios del país de que formen parte.

El Tratado también prevee para los servicios otra obligación básica del

GATT: la de trato de nación más favorecida, la cual requiere que cada país miembro del TLC otorgue a los proveedores de servicios de los otros países, trato no menos favorable que el otorgado a prestadores de servicios de cualquier otro país, en circunstancias similares.

Un prestador de servicios de otro país miembro del TLC no estará obligado a residir o establecer en su territorio oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición de prestar un servicio.

Cada uno de los países miembros del TLC podrá establecer reservas respecto de disposiciones legales y otras medidas vigentes. Dichas medidas federales, estatales y provinciales estarán especificadas en una lista en el Tratado. Los países tendrán un período de dos años para completar la lista con las reservas estatales y provinciales correspondientes.

Los países miembros del TLC podrán renovar o modificar las disposiciones listadas, siempre que tales modificaciones o adiciones no las hagan más restrictivas.

Para evitar barreras innecesarias al comercio, se establecen disposiciones relativas a los procedimientos de expedición de licencias y certificación de profesionales. Cada país asegurará que éstos se realicen con base en criterios objetivos y transparentes, tal como la capacidad profesional, que no sean más gravosos de lo necesario para garantizar la calidad de los servicios y que no constituyan una restricción para la prestación de un servicio. Se proveen mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificaciones. Los tres países desarrollarán un programa de trabajo con el objeto de liberalizar el otorgamiento de licencias a consultores jurídicos extranjeros y la

expedición de licencias temporales a ingenieros.

Los países miembros eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia para el otorgamiento de licencias y certificaciones a los prestadores de servicios profesionales dentro de su territorio dos años después de la entrada en vigor del Tratado.

Un país miembro podrá denegar los beneficios derivados del TLC si el servicio en cuestión es proporcionado a través de una empresa de otro país miembro, de propiedad o bajo el control de una persona de un país no miembro del TLC, y dicha empresa no realice negocios considerables en la zona de libre comercio.

5.2.10 Transporte Terrestre.

A partir de la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos modificará la moratoria que actualmente aplica al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios de camiones y autobuses para permitir a los operadores mexicanos de autobuses turísticos y fletados, brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense. Las compañías canadienses de camiones y autobuses no están incluidas en la moratoria estadounidense. Canadá seguirá permitiendo que los operadores de servicios de camiones y autobuses mexicanos y estadounidenses obtengan la autorización de prestar sus servicios en este país con base en el principio de trato nacional.

Tres años después de la firma del Tratado, México permitirá a las compañías de autotransporte canadienses y estadounidenses hacer entregas transfronterizas y recoger carga en sus estados fronterizos, y Estados Unidos permitirá a empresas

mexicanas prestar los mismos servicios en territorio fronterizo estadounidense.

Seis años después de que el Tratado entre en vigor, Estados Unidos permitirá a las compañías de autotransporte de carga de México el acceso transfronterizo a todo su territorio para prestar sus servicios. México otorgará el mismo trato a las compañías de autotransporte de carga de Canadá y Estados Unidos.

5.2.11 Inversión.

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen trato nacional o trato de nación más favorecida.

Ningún país miembro podrá imponer requisito de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada.

También se estipula que no se podrá expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLC, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la ley. Los inversionistas afectados deberán recibir una indemnización cuyo monto será determinado conforme al valor de mercado de las inversiones expropiadas, más cualquier interés correspondiente.

Cada país miembro del TLC determinará sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos

de desempeño. En el caso de México, estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservándose ciertas actividades al Estado Mexicano.

Canadá podrá revisar la adquisición de empresas conforme se contempla en el ALC. México podrá revisar las adquisiciones de empresas cuyo valor, al entrar en vigor el TLC, sea de 25 y hasta 150 millones de dólares en el décimo año. Dichos valores serán indexados.

Por motivos de seguridad nacional el Tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

5.2.12 Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.

Las disposiciones del Tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como en el caso del otorgamiento de licencias.

El Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del gobierno y a cualquier otro monopolio privado que un país miembro pueda designar en el futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, éste deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental y no deberá discriminar a bienes o negocios de los otros países del Tratado.

5.2.13 Servicios Financieros.

Conforme al Tratado, los proveedores de servicios financieros de un país miembro del TLC podrán establecerse en otro de los países signatarios para realizar operaciones de banca, seguros, valores, y otro tipo de servicios que el país anfitrión determine sean de naturaleza financiera.

Para procesar solicitudes de operación en sus respectivos mercados financieros, cada país cumplirá con los siguientes requisitos:

a) Informará a las personas interesadas los requisitos necesarios para establecerse.

b) A petición del interesado, proporcionará información relativa a la situación del trámite de la solicitud.

c) Emitirá en la medida de lo posible, su resolución administrativa sobre la solicitud de operación, en un plazo no mayor a 120 días.

d) Publicará las medidas de aplicación general a más tardar en el momento en que entren en vigor y, cuando sea posible, ofrecerá a los interesados la oportunidad de hacer observaciones sobre las medidas o disposiciones financieras que se proponga adoptar.

e) Establecerá uno o más centros de información donde se pueda responder a preguntas relativas a las disposiciones aplicables sobre el sector de servicios financieros.

No obstante cualquier otra disposición del Tratado, las autoridades de los países conservarán facultades para expedir regulaciones razonables que tengan el propósito

de salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Los países también podrán adoptar, en circunstancias específicas, medidas que tengan el propósito de proteger la balanza de pagos.

México permitirá a las empresas financieras organizadas conforme a la ley de otro país miembro del TLC establecer en su territorio instituciones financieras, las que estarán sujetas a ciertos límites de mercado aplicables durante un periodo de transición que concluirá hacia el año 2000.

Como resultado del ALC, en Canadá, las empresas e individuos de Estados Unidos están exentos de las disposiciones canadienses aplicables a los no residentes relativas a su regla 10/25, en la que se impide a los no residentes adquirir, en conjunto, más del 25 por ciento de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal. Con el TLC, Canadá extiende esta exención a las empresas e individuos mexicanos. Los bancos mexicanos tampoco estarán sujetos al límite del 12 por ciento de los activos totales que se aplica a los bancos que no forman parte de la zona de libre comercio ni requerirán la aprobación del Ministro de Finanzas para abrir más de una sucursal en territorio canadiense.

Estados Unidos permitirá a grupos financieros mexicanos que hayan adquirido legalmente un banco mexicano con operaciones en este país, continuar operando su casa de bolsa en E.U. durante cinco años después de dicha adquisición. Para tal efecto, la adquisición deberá ocurrir antes de la entrada en vigor del Tratado, y el banco y la casa de bolsa involucrados debieron estar en operación en el mercado estadounidense el 1º de Enero de 1992 y 30 de Junio de 1992, respectivamente. La casa de bolsa no podrá

incrementar la gama de sus actividades o adquirir otras casas de bolsa en Estados Unidos.

5.2.14 Propiedad intelectual.

Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional, y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- a) Derechos de autor, incluyendo fonogramas.
- b) Patentes.
- c) Marcas.
- d) Derechos de los obtentores de vegetales.
- e) Diseños industriales.
- f) Secretos industriales.
- g) Circuitos integrados.
- h) Indicaciones geográficas.

En el área de patentes, el Tratado otorga protección a las invenciones, requiriendo a cada país conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos; eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero; y,

brindar la oportunidad a los titulares de las patentes para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos, que antes no estaban sujetos a ser patentados.

5.2.15 Entrada temporal de personas de negocios.

En virtud de la relación económica preferencial entre los países miembros del TLC, los tres países asumieron compromisos para agilizar la entrada temporal de las personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos.

Los países contratantes deberán autorizar la entrada temporal a cuatro categorías de personas de negocios: a los visitantes de negocios que desempeñen actividades internacionales relacionadas con investigación y diseño, manufactura y producción, mercadotecnia, ventas, distribución, servicios después de la venta y otros servicios generales; comerciantes que lleven a cabo un intercambio de bienes o servicios entre su propio país y el país al que desean entrar; inversionistas que busquen invertir un monto de capital en territorio de otro país signatario; y, personal transferido dentro de una compañía, mismo que deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados ser transferido por su compañía a otro de los países miembros del TLC.

5.2.16 Disposiciones institucionales procedimientos para la solución de controversias.

La institución central del Tratado será la Comisión de Comercio, integrada

por ministros o funcionarios a nivel de gabinete que sean designados por cada país. Esta Comisión tendrá sesiones anuales.

El TLC establece un Secretariado para apoyar a la Comisión, así como a otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. El apoyo administrativo y técnico del Secretariado permitirá a la Comisión asegurar la administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio.

Siempre que surja un asunto que pudiere afectar los derechos de un país derivados de este Tratado, el gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deben atender con prontitud la solicitud. El TLC concede prioridad a la conciliación como forma de resolver una controversia. El tercer país tiene el derecho a participar en las consultas entre los otros dos países o a iniciar consultas por su cuenta.

Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la Comisión de Comercio a una reunión plenaria. Esta procurará una solución pronta mediante el uso de oficios, mediación, conciliación u otros medios alternativos que diriman litigios.

Si después de la intervención de la Comisión de Comercio no se logra resolución mutuamente satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

En caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas por el GATT como a las que instituye el TLC, el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros.

Como conclusión a este resumen debemos mencionar que el Tratado entrará en vigor a partir del 1º de Enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación y que el TLC dispone que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que éstos establezcan y una vez concluidos los procesos internos de aprobación en cada uno de los países.

Ya que dimos un breve esbozo de lo que será el TLC, para concluir el presente capítulo debemos mencionar que a ésta fecha no se han terminado las negociaciones en el sector vitivinícola.

Para concluir la investigación, en el siguiente capítulo haremos un análisis financiero de como se encuentra en estos momentos la industria vitivinícola y como podría quedar con la entrada en vigor del TLC.

CAPITULO 6. ANALISIS FINANCIERO DEL T.L.C.

Para concluir la investigación, en el presente capítulo llevaremos a cabo un análisis económico, financiero y legal de las posibles repercusiones en la industria vitivinícola con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

6.1 Impacto económico y financiero.

En este punto realizaremos un análisis económico de los principales productos de uva como son brandy, vinos de mesa y coolers, analizando los costos y los precios de venta que tienen en cada país.

Debemos mencionar que las cifras presentadas en los Estados Financieros a Diciembre de 1991 son estimadas, para la elaboración de éste análisis se utilizaron precios de venta al público tomados de Comercial Mexicana el día 30 de Septiembre, con los cuales se llevaron a cabo los cálculos.

Una vez realizado este análisis se llevará a cabo una proyección a 1999 en la cual tomamos un porcentaje de inflación en México del 10%, en Estados Unidos 5% y en Canadá del 2.5%; asimismo, tomamos en cuenta la desgravación arancelaria que se habría llevado a la fecha en caso de que el TLC entre en vigor a partir de 1994.

El analisis realizado es el siguiente:

VENTAS (MILES DE PESOS)

PRODUCTO	LITROS (1)	PRECIO DE VENTA (2)	VENTA
Brandy	36,000	\$19,800	\$712,800,000
Vino Blanco	1,320	\$14,350	\$18,942,000
Vino Tinto	1,500	\$11,350	\$17,025,000
Coolers	3,000	\$11,847	\$35,541,000
Otros	3,846	\$15,000	\$57,691,089

			\$841,999,089
			=====

(1) Cifras Estimadas

(2) Precio tomado de Comercial Mexicana 30 Sept. 1992

CALCULO DEL COSTO DE VENTA EN MEXICO (MILES DE PESOS)

Materia Prima	351,761,227
Mano de Obra	9,307,219
Gastos de Fabricación	37,921,774

Costo de Producción	398,990,220
	=====

Para la elaboración del cálculo del costo unitario por producto:

	Brandy	Vino Blanco	Vino Tinto	Cooler	Otros
Costo de Producción	339,141,687	9,176,775	7,979,804	16,757,589	25,934,364
Unidades producidas	40,320	1,478	1,680	3,360	4,308

Costo Unitario	\$8,411	\$6,207	\$4,750	\$4,987	\$6,021
	=====				

Nota: Las unidades producidas representan el 112% de las ventas

En el siguiente cuadro calcularemos el margen de utilidad por producto.

	Brandy	Vino Blanco	Vino Tinto	Cooler	Otros
Precio Vta. Autoservicio	\$19,800	\$14,350	\$11,350	\$11,847	\$15,000
Util. autoservicio(30%)	\$5,940	\$4,305	\$3,405	\$3,554	\$4,500

Precio venta de empresa	\$13,860	\$10,045	\$7,945	\$8,293	\$10,500
I.V.A.	\$1,260	\$913	\$722	\$754	\$955
I.E.S.P.S.	\$3,880	\$1,616	\$1,278	\$1,508	\$2,940

Precio Neto	\$8,720	\$7,516	\$5,945	\$6,031	\$6,606
Costo de Producción	\$8,411	\$6,207	\$4,750	\$4,987	\$6,021

Margen de Utilidad Neta	\$308	\$1,309	\$1,195	\$1,044	\$585
=====					

Con la finalidad de realizar un comparativo, a continuación realizaremos un análisis de los costos que tienen que cubrir tanto Estados Unidos como Canadá para vender productos en México.

COSTOS DE IMPORTACION DE BEBIDAS A MEXICO 1991

Estados Unidos: Canadá

BRANDY

Precio Neto	\$6,219	
Impuesto Importación 20%	\$1,244	
I.E.S.P.S. 44.5%	\$3,321	
Utilidad Importador 35%	\$3,774	
I.V.A. 10%	\$1,078	
Flete	\$473	
Marbete	\$44	
Utilidad detallista 30%	\$4,847	

Precio de Venta al Público	\$21,000	\$0
=====		

VINOS DE MESA

Precio Neto	\$6,997	
Impuesto Importación 20%	\$1,399	
I.E.S.P.S. 21.5%	\$1,805	
Utilidad del importador 35%	\$3,571	
I.V.A. 10%	\$1,020	
Flete	\$473	
Marbete	\$44	
Utilidad del detallista 30%	\$4,591	

Precio de Venta al Público)	\$19,900	\$0
	=====	

COOLERS

Precio Neto	\$4,483	\$4,859
Impuesto Importación 20%	\$897	\$972
I.E.S.P.S. 25%	\$1,076	\$1,166
Utilidad del importador 35%	\$2,257	\$2,449
I.V.A. 10%	\$646	\$700
Flete	\$473	\$473
Marbete	\$44	\$44
Utilidad del detallista 30%	\$2,961	\$3,197

Precio de Venta al Público)	\$12,837	\$13,860
	=====	

COMPARATIVO DE PRECIOS DE VENTA MEXICO-E.U.-CANADA 1991

	MEXICO	E.U.	CANADA
Brandy	\$8,411	\$6,219	\$0
Vino Blanco	\$6,207	\$6,997	\$0
Vino Tinto	\$4,750	\$6,997	\$0
Coolers	\$4,987	\$4,483	\$4,859

CIA. VITIVINICOLA X, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991

	(MILES DE PESOS)	PORCENTAJE
Ventas Totales	841,999,089	119.67%
Descuentos y Bonificaciones	138,402,236	19.67%
Ventas Netas	703,596,853	100.00%
Costo de Ventas		
Materia Prima	351,761,227	49.99%
Mano de Obra	9,307,219	1.32%
Gastos de Fabricación	37,921,774	5.39%
Total Costo de Ventas	398,990,220	56.71%
Utilidad Bruta	304,606,633	43.29%
Gastos de Operación		
Publicidad y Propaganda	89,311,627	12.69%
Gastos de Venta	31,116,739	4.42%
Relaciones Públicas	4,800,000	0.68%
Promociones	23,372,029	3.32%
Gastos de Administración	36,495,864	5.19%
Total Gastos de Operación	185,096,259	26.31%
Utilidad de Operación	119,510,374	16.99%
CIF		
Gastos Financieros	233,770	0.03%
Perdida (Utilidad) en cambios	366,683	0.05%
Resultado Monetario Operacional	7,403,610	1.05%
Total CIF	8,004,063	1.14%
Otros (Gastos) y productos	6,259,303	0.89%
Utilidad antes I.S.R. y P.T.U.	117,765,614	16.74%
Provisión I.S.R.	47,274,062	6.72%
Provisión P.T.U.	15,596,840	2.22%
Utilidad Neta	54,894,712	7.80%

CIA. VITIVINICOLA *X*, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991
(MILES DE PESOS)

ACTIVO	PORCENTAJE
Efectivo en Caja y Bancos	31,855,336 4.66%
Valores Negociables	38,766,843 5.67%
Ctas. por Cobrar clientes	252,574,534 36.97%
Ctas. por Cobrar diversos	7,730,846 1.13%
Ctas. por Cobrar filiales	3,435,941 0.50%
Inventarios	197,880,023 28.97%
Gastos Pagados por Anticipado	59,329,319 8.69%
Total Activo Circulante	591,572,842 86.60%
Otros Activos	91,239 0.01%
Inversiones en Filiales	24,888,338 3.64%
Inmuebles, Maquinaria y Eqpo	66,565,241 9.74%
TOTAL ACTIVO	683,117,660 100.00%
PASIVO	
Ctas. por Pagar Proveedores	33,452,022 4.90%
Ctas. por Pagar Diversos	52,648,789 7.71%
Ctas. por Pagar Filiales	37,353,188 5.47%
Prestamos a Corto Plazo	128,406,840 18.80%
Gastos acumulados por pagar	21,476,947 3.14%
I.S.R. por pagar	23,099,000 3.38%
P.T.U.	15,871,660 2.32%
Total Pasivo a Corto Plazo	312,308,446 45.72%
Prestamos a Largo Plazo	0 0.00%
TOTAL PASIVO	312,308,446 45.72%
CAPITAL	
Capital Social	134,035,280 19.62%
Prima en Venta de Acciones	320 0.00%
Utilidades Acumuladas	84,228,019 12.33%
Exceso, (Insuf.) Act. Cap. Cont.	97,650,883 14.29%
Utilidad del Ejercicio	54,894,712 8.04%
TOTAL CAPITAL	370,809,214 54.28%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	683,117,660 100.00%

Para la elaboración de la proyección tomamos en cuenta un porcentaje de inflación en México del 10% Anual, el cual aplicamos a todos los rubros., continuando con el mismo procedimiento seguido en 1991

VENTAS 1999 (MILES DE PESOS)

PRODUCTO	LITROS (1)	PRECIO DE VENTA (2)	VENTA
Brandy	36,000	\$35,640	\$1,283,040,000
Vino Blanco	1,320	\$25,830	\$34,095,600
Vino Tinto	1,500	\$20,430	\$30,645,000
Coolers	3,000	\$21,325	\$63,973,800
Otros	3,846	\$27,001	\$103,843,960

			\$1,515,598,360
			=====

(1) Cifras Estimadas

(2) Al precio tomado de Comercial Mexicana 30 Sept. 1992 se le aplicó inflación del 80%

CALCULO DEL COSTO DE VENTA EN MEXICO 1999 (MILES DE PESOS)

Materia Prima	633,170,210
Mano de Obra	16,752,993
Gastos de Fabricación	68,259,192

Costo de Producción	718,182,396
	=====

Para la elaboración del cálculo del costo unitario por producto:

	Brandy	Vino Blanco	Vino Tinto	Cooler	Otros
Costo de Producción	610,455,037	16,518,195	14,363,648	30,163,661	46,681,856
Unidades producidas	40,320	1,478	1,680	3,360	4,308

Costo Unitario	\$15,140	\$11,173	\$8,550	\$8,977	\$10,837
	=====				

Nota: Las unidades producidas representan el 112% de las ventas

En el siguiente cuadro calcularemos el margen de utilidad por producto.

	Brandy	Vino Blanco	Vino Tinto	Cooler	Otros
Precio Via. Autoservicio	\$35,640	\$25,830	\$20,430	\$21,325	\$27,000
Util. autoservicio(30%)	\$10,692	\$7,749	\$6,129	\$6,397	\$8,100
<hr/>					
Precio venta de empresa	\$24,948	\$18,081	\$14,301	\$14,927	\$18,900
I.V.A.	\$2,268	\$1,644	\$1,300	\$1,357	\$1,718
I.E.S.P.S.	\$6,984	\$2,909	\$2,301	\$2,714	\$5,291
<hr/>					
Precio Neto	\$15,696	\$13,529	\$10,700	\$10,856	\$11,891
Costo de Producción	\$15,140	\$11,173	\$8,550	\$8,977	\$10,837
<hr/>					
Margen de Utilidad Neta	\$555	\$2,356	\$2,151	\$1,879	\$1,053
<hr/> <hr/>					

Con la finalidad de realizar un comparativo, a continuación realizaremos un análisis de los costos que tienen que cubrir tanto Estados Unidos como Canadá para vender productos en México.

COSTOS DE IMPORTACION DE BEBIDAS A MEXICO 1999

	Estados Unidos	Canadá
BRANDY		
Precio Neto	\$8,707	
Impuesto Importación 10%	\$871	
I.E.S.P.S. 44.5%	\$4,262	
Utilidad Importador 50%	\$6,920	
I.V.A. 10%	\$1,384	
Flete	\$851	
Marbete	\$79	
Utilidad detallista 40%	\$9,229	
<hr/>		
Precio de Venta al Público	\$32,303	\$0
<hr/> <hr/>		

VINOS DE MESA

Precio Neto	\$9,796	
Impuesto Importación 10%	\$980	
I.E.S.P.S. 21.5%	\$2,317	
Utilidad del importador 50%	\$6,546	
I.V.A. 10%	\$1,309	
Flete	\$851	
Marbete	\$79	
Utilidad del detallista 40%	\$6,561	

Precio de Venta al Público	\$28,439	\$0
	=====	

COOLERS

Precio Neto	\$6,276	\$5,830
Impuesto Importación 10%	\$628	\$583
I.E.S.P.S. 25%	\$1,726	\$1,603
Utilidad del importador 50%	\$4,315	\$4,008
I.V.A. 10%	\$863	\$802
Flete	\$851	\$851
Marbete	\$79	\$79
Utilidad del detallista 40%	\$5,893	\$5,500

Precio de Venta al Público	\$20,630	\$19,256
	=====	

COMPARATIVO DE PRECIOS DE VENTA MEXICO-E.U.-CANADA 1999

	MEXICO	E.U.	CANADA
Brandy	\$15,140	\$8,707	\$0
Vino Blanco	\$11,173	\$9,796	\$0
Vino Tinto	\$8,550	\$9,796	\$0
Coolers	\$8,977	\$6,276	\$5,830

CIA. VITIVINICOLA X, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

(MILES DE PESOS)		PORCENTAJE
Ventas Totales	1,515,598,360	119.67%
Descuentos y Bonificaciones	249,124,024	19.67%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Ventas Netas	1,266,474,336	100.00%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Costo de Ventas		
Materia Prima	633,170,210	49.99%
Mano de Obra	16,752,993	1.32%
Gastos de Fabricación	68,259,192	5.39%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Total Costo de Ventas	718,182,396	56.71%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Utilidad Bruta	548,291,940	43.29%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Gastos de Operación		
Publicidad y Propaganda	160,760,931	12.69%
Gastos de Venta	56,010,129	4.42%
Relaciones Públicas	8,640,000	0.68%
Promociones	42,069,651	3.32%
Gastos de Administración	65,692,555	5.19%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Total Gastos de Operación	333,173,267	26.31%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Utilidad de Operación	215,118,672	16.99%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
CIF		
Gastos Financieros	420,785	0.03%
Perdida (Utilidad) en cambios	660,029	0.05%
Resultado Monetario Operacional	13,326,498	1.05%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Total CIF	14,407,312	1.14%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Otros (Gastos) y productos	11,266,745	0.89%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Utilidad antes I.S.R. y P.T.U.	211,978,105	16.74%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Provisión I.S.R.	85,093,312	6.72%
Provisión P.T.U.	28,074,313	2.22%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
Utilidad Neta	98,810,480	7.80%
<hr style="border-top: 3px double black;"/>		

CIA. VITIVINICOLA "X", S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999
(MILES DE PESOS) PORCENTAJE

ACTIVO		-----
Efectivo en Caja y Bancos	57,339,605	4.66%
Valores Negociables	69,780,317	5.67%
Ctas. por Cobrar clientes	454,634,159	36.97%
Ctas. por Cobrar diversos	13,915,522	1.13%
Ctas. por Cobrar filiales	6,184,695	0.50%
Inventarios	356,184,041	28.97%
Gastos Pagados por Anticipado	106,792,774	8.69%
Total Activo Circulante	1,064,831,114	86.60%
Otros Activos	164,230	0.01%
Inversiones en Filiales	44,799,008	3.64%
Inmuebles, Maquinaria y Eqpo	119,817,434	9.74%
TOTAL ACTIVO	1,229,611,786	100.00%
=====		
PASIVO		
Ctas. por Pagar Proveedores	60,213,639	4.90%
Ctas. por Pagar Diversos	94,767,821	7.71%
Ctas. por Pagar Filiales	67,235,739	5.47%
Prestamos a Corto Plazo	231,132,312	18.80%
Gastos acumulados por pagar	38,658,504	3.14%
I.S.R. por pagar	41,578,200	3.38%
P.T.U.	28,568,988	2.32%
Total Pasivo a Corto Plazo	562,155,202	45.72%
Prestamos a Largo Plazo	0	0.00%
TOTAL PASIVO	562,155,202	45.72%

CAPITAL		
Capital Social	241,263,505	19.62%
Prima en Venta de Acciones	577	0.00%
Utilidades Acumuladas	151,610,435	12.33%
Exceso, (Insuf.) Act. Cap. Cont.	175,771,588	14.29%
Utilidad del Ejercicio	98,810,480	8.04%
TOTAL CAPITAL	667,456,583	54.28%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1,229,611,786	100.00%
=====		

6.2 Impacto Legal.

Se considera que con la entrada del Tratado de Libre Comercio tendrán que modificarse algunas Leyes, como son:

a) Código de Comercio⁶¹. - El marco normativo de la actividad comercial será modificado, a fin de que responda a los cambios que se esperan de éste en cuanto sea firmado el TLC. Para ello, el Código de Comercio, que data de 1889, será transformado, sus artículos serán reducidos aproximadamente a la mitad, pero, ante todo, se invalidará la Ley de Protección al Consumidor, pues el Código modificado definirá las acciones a seguir por el comercio y el consumidor en las prácticas relacionadas con el intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá.

Estos cambios se encuentran en un anteproyecto de Ley, realizado por un grupo de diputados. De acuerdo con fuentes del sector privado, este anteproyecto será entregado para su revisión a la Secretaría de Comercio, la cual a su vez será la encargada de presentarlo ante el Presidente Carlos Salinas de Gortari, a fin de que sea él quien lo envíe a la Cámara de Diputados, con lo cual se prevee su aprobación para 1992.

El antiguo reglamento tiene dos problemas: una terminología impropia de los tiempos actuales y unas definiciones que ya no responden a la actividad que se tiene en estos momentos. Tampoco ofrece una definición acertada de la actividad comercial. Precisamente por estas fallas y por el hecho de no tomar en cuenta ni proteger al consumidor, los especialistas privados manifestaron que el documento requiere de tales

⁶¹ "Modificarán el Código de Comercio...", Rebeca Lizárraga R., *Periódico El Financiero*, 23 de Octubre de 1991, p.p. 14

modificaciones, las cuales harán innecesaria la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Por su parte, especialistas jurídicos de ese sector señalaron también que es necesario que el Código de Comercio sea modificado y que sean incluidos los artículos necesarios para proteger al consumidor, ahora no sólo del comercio nacional, sino del que se dará a partir de la firma del tratado.

Para concluir, debemos mencionar que éste Código tiene que ser un documento que cuente con mecanismos que impidan un comercio desleal o de baja calidad, y que provea de mecanismos para resarcir los daños que se ocasionen al consumidor.

b) Ley Federal del Trabajo.⁶² El desarrollo industrial de México y a vinculación comercial con Estados Unidos y Canadá, obligarán a modificar la Ley Federal del Trabajo (LFT) para adecuarla a los nuevos tiempos, donde el sindicalismo, siguiendo la tendencia mundial, perderá fuerza y capacidad de manipulación de los trabajadores para establecer formas diferentes de relación obrero patronal, consideró Santiago Barajas.

Antes de que se realicen modificaciones a la LFT, es preciso conocer los términos dentro del TLC de los capítulos de Trabajo y Servicios. Ya que sin precisarlos, cualquier modificación resultaría ociosa.

Las reformas a la LFT deben estar acordes a la normatividad internacional y en especial a lo que marca la Organización Internacional del Trabajo (OIT), de la que

⁶² "Será obligada la modificación..." Javier Rodríguez G., Periódico *El Financiero*, 23 de Octubre de 1991, p.p. 17

México es suscriptor.

Algunos de los cambios que posiblemente sucederán como producto de la globalización de la economía mexicana, es la forma de percibir los ingresos, que puede ser en pago por horas de trabajo, lo que traerá como consecuencia en un futuro la posibilidad de ganar más y trabajar menos.

También se estima que se impondrán, conforme la tendencia mundial, relaciones distintas como el trabajo a domicilio, donde el trabajador percibirá tanto como produzca por su cuenta para un patrón determinado.

Otra modalidad será la de exigir a los obreros no especializados de nuevo ingreso, estar capacitados por lo menos en dos oficios diferentes, debido a que las nuevas formas de producción exigen que los trabajadores destinen un tiempo de su jornada laboral a una actividad y otro a una distinta que requiere del manejo de instrumentos diferentes.

Todo esto está en relación con las nuevas tecnologías y formas de producción, de las que México no podrá sustraerse una vez que se involucre definitivamente con socios comerciales desarrollados para enfrentar el intercambio comercial con otras regiones económicas del mundo.

Con estos puntos finalizamos la investigación y a continuación presentamos nuestras conclusiones.

CONCLUSIONES.

La apertura comercial que se dió a partir de la formación del GATT fue la pauta para la integración de los bloques comerciales existentes en el mundo actual, al ver México las repercusiones causadas por la formación de dichos bloques, se dió cuenta que es una forma de incrementar la economía, por tanto tener un crecimiento económico y comercial. Al darse cuenta de esto, nuestro país decide abrir sus fronteras para formar bloques económicos y comerciales con diferentes países, siendo el de mayor importancia el que formará con Estados Unidos y Canadá, por lo cual nos enfocamos a estudiarlo en esta investigación.

Debido a que consideramos relevante la industria vitivinícola, nos dimos cuenta que es un sector con gran antigüedad, sin embargo, el crecimiento de dicho sector en nuestro país data de aproximadamente 60 años a la fecha; investigamos cuales son las principales industrias y concluimos que en nuestro país la más importante es la Casa Pedro Domecq ya que maneja todos los productos de uva existentes y su actividad es completa ya que es fabricante, importador y distribuidor, por lo cual consideramos que en nuestro país no tiene competencia; sin embargo, al entrar en vigor el TLC, tendrá que competir con la principal empresa de Estados Unidos que es E.J. Gallo, principalmente en el mercado de brandy y vinos de mesa.

Como consecuencia de esta competencia, tuvimos que ver los aranceles y las normas legales que se presentan tanto en nuestro país como en los otros dos países miembros del TLC para que en las negociaciones nuestro país también salga beneficiado.

Por tanto, nos dimos cuenta que los aranceles en México están establecidos con un porcentaje del valor declarado de la mercancía, en Estados Unidos aparte de dicho porcentaje existe un impuesto específico dependiendo del producto y en Canadá es en base a las Tarifas estipuladas; debemos mencionar que nuestro país goza de trato preferencial en los dos países en base al Sistema Generalizado de Preferencias en Estados Unidos y a la Tarifa Preferencial de Canadá, con las cuales tiene ciertas eliminaciones y reducciones a los aranceles debido a que es un país en desarrollo.

Como pudimos observar existen diferentes reglamentaciones en los tres países miembros del TLC; unas de ellas son las normas, las cuales sirven para la protección al consumidor, la salud y seguridad pública, al medio ambiente y la promoción al comercio; aunque dichas normas varían en cuanto a requisitos de un país a otro, los fines son los mismos.

Dentro del comercio existen varios aspectos que pueden afectar las negociaciones entre los países, por lo tanto, dentro del TLC se analizaron las prácticas desleales del comercio, las salvaguardas, compras gubernamentales y reglas de origen para que no exista ninguna condición que afecte a otro país miembro del TLC.

Para la celebración del TLC, se tuvieron que modificar algunas leyes ya existentes, como lo fue la reforma al Artículo 27 Constitucional, al mismo tiempo se tuvieron que crear otras leyes, entre las cuales encontramos la Ley sobre la Celebración de Tratados; esta Ley se tuvo que crear ya que en la historia de nuestro país nunca se había celebrado un Tratado comercial con ningún otro país.

Con la misma finalidad, se tuvieron que crear o agrupar instituciones tanto

del sector público como del privado para ver cuales eran los principales puntos que se tenían que negociar dependiendo del sector industrial de que se hablara para que éstos fueran benéficos para México, por lo que tuvieron que trabajar el sector público y privado en conjunto.

Aunque a la fecha de terminación de la investigación no se han concretado las negociaciones del sector vitivinícola, podemos mencionar que los resultados obtenidos en los otros sectores y en cuanto a la desgravación arancelaria han sido favorables para nuestro país, por lo cual consideramos que las negociaciones del sector vitivinícola también serán de igual manera benéficas.

Al realizar el análisis financiero observamos que en la proyección realizada tomando en cuenta la inflación de cada país y la desgravación arancelaria, los productos de Canadá y Estados Unidos llegarán con un costo más bajo que el que existirá en nuestro país, ya que la inflación de México es superior en comparación con la de los otros miembros del TLC.

El costo de producción en México es más elevado, por lo que se podría analizar el costo de la materia prima utilizada ya que posiblemente sea más conveniente importarla, para tener un precio de venta mas bajo y ser competitivos.

Para que la empresa obtenga mayores utilidades se deben reducir los gastos tanto de Venta, Administración y promociones llevando un control adecuado de los mismos y verificar que sean realizados para obtener algún beneficio para la empresa.

Para finalizar la investigación concluimos que la firma del TLC será importante para nuestro país ya que con él crecerá económicamente, aunque este

crecimiento no será inmediato, será un trampolín para que empiece el desarrollo de México.

ANEXOS

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS DE UVA EN MEXICO

PRODUCTOS

EMPRESAS	TINTO	BLANCO	ROSA DO	GENEROSOS	POSTRE	APERITIVOS	VERMOUTH	ESPUMOSOS	LICORES	BRANDY	VARIETALES
Asoc. Rural de Interes Colectivo, Alianza R.I.											
Bobadilla y Cia., S.A. de C.V.											
Bodegas California, S.A.											
Bodegas Cruz Blanca, S.A.											
Bodegas de Delicias, S.A.											
Bodegas Ferriño, S.A.											
Bodegas Juan Bautista de Anza, S.A. de C.V.											
Bodegas San Pablo, S.A.											
Bodegas Santo Tomas, S.A.											
Cafes de Veracruz, S.A. DE C.V.											
Casa Madero, S.A.											
Casa Pinson Hermanos, S.A.											
Cavas de San Juan, S.A.											
Cavas del Altiplano, S.A.											
Cia. Importadora Morales Saviñon, S.A.											
Cia. Vinicola de Aguascalientes, S.A. de C.V.											
Cia. Vinicola del Vergel, S.A. de C.V.											
Cia. Vinicola Regional, S. de R.L. de C.V.											
Comercial Han, S.A.											
Compañia Destiladora, S.A.											
Compañia Vinicola de Saltillo, S.A.											
Cordon Real, S.A.											
Distribuidora Dolgo, S.A. de C.V.											
Distribuidora Martell, S.A. de C.V.											
Exclusivas Benet, S.A.											
Formex-Ybarra, S.A.											
Freixenet de Mexico, S.A.											
Industrias Vinicolas Pedro Domecq, S.A. de C.V.											
La Madrileña, S.A.											
La Puerta del Sol, S.A.											
L.G. Aguila, S.A.											
Martini Rossi de Mexico, S.A. de C.V.											
Mexicana Dubonet, S.A. Y/O Cinzano de Mexico, S.A.											
Osborne de Mexico, S.A. de C.V.											
Oyda de Mexico, S.A. de C.V.											
Pedrajes Y Cia., S.A.											
Productos de uva de Aguascalientes, S. de R.L.											
Productos de Uva Y/O Vinicola L.A. Cetto, S.A.											
Rafael Gamba e Hijos, S.A.											
Suntory, S.A. de C.V.											
Vinicola Seller, S.A.											
Vinos Finos, S.A.											

PRINCIPALES MARCAS DE LAS EMPRESAS VINICOLAS	
NOMBRE	BRANDY
ASOC. RURAL DE INTERES COLECTIVO, ALIANZA R.I. BOBADILLA Y CIA., S.A. DE C.V.	Brandy del Desierto Fabuloso Don Antonio
BODEGAS CALIFORNIA, S.A.	Algusto Gran Principe Bobadilla 103
BODEGAS DE DELICIAS, S.A. BODEGAS SAN PABLO, S.A.	San Felipe el Real Marqués de San Pablo Legislador
BODEGAS SANTO TOMAS, S.A. CASA MADERO, S.A.	Mision Madero 5 Estrellas Reserva de la Casa Parras Madero Extra
CIA. IMPORTADORA MORALES SaviñON, S.A. CIA. VINICOLA DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V. CIA. VINICOLA DEL VERGEL, S.A. DE C.V.	Saviñon San Marcos Mogavi Viejo Vergel Gran Vergel Conquistador.
CIA. VINICOLA REGIONAL, S. DE R.L. Y C.V. CIA. VINICOLA DE SALTILLO, S.A. CORDON REAL, S.A.	Casa Blanca Club 45 Cordon Real Reserva Numerada
DISTRIBUIDORA MARTELL, S.A. DE C.V.	Tradición Cheverny
INDUSTRIAS VINICOLAS PEDRO DOMEQ, S.A. DE C.V.	Presidente Don Pedro Azteca de Oro Fundador Carlos I Alfonso X Decano Veterano Dorado
OSBORNE DE MEXICO, S.A. DE C.V. OYDA DE MEXICO, S.A. DE C.V. PEDRAGES Y CIA., S.A.	Linaje Fontenac Valle Redondo Valle Viejo lo Magno Guy Gautier Austerlitz Napoleon Napoleon Solera Especial
PRODUCTOS DE UVA DE AGUASCALIENTES, S. DE R.L.	Sun Luis Rey Suntory Osaca Selle
PRODUCTOS DE UVA Y/O VINICOLA L.A. CETTO, S.A.	
RAFAEL GAMBA E HIJOS, S.A. SUNTORY, S.A. DE C.V. VINICOLA SELLER, S.A.	

TINTO

BOBADILLA Y CIA., S.A. DE C.V.	Cabernet Sauvignon Reserva de Productores Rodríguez y Fernández Montebello
BODEGAS CRUZ BLANCA, S.A.	Delicias
BODEGAS DE DELICIAS, S.A.	Ferriño
BODEGAS FERRIÑO, S.A.	Corbalán
BODEGAS JUAN BAUTISTA DE ANZA, S.A. DE C.V.	Marqués de San Pablo
BODEGAS SAN PABLO, S.A.	Princess San Emilion Chianti Micheletto Misión de Santo Tomas San Emilion Barbera
BODEGAS SANTO TOMAS, S.A.	Duques de Alcalá San Lorenzo Cabernet Sauvignon Malbec
CAFES DE VERACRUZ, S.A. DE C.V.	Don Eugenio
CASA MADERO, S.A.	Ruby Cabernet Pinot Noir Hidalgo
CASA PINSON HERMANOS, S.A.	Puerto de Hierro Saviñon Los Morales
CAVAS DE SAN JUAN, S.A.	San Marcos
CAVAS DEL ALTIPLANO, S.A.	Viña Santiago
CIA. IMPORTADORA MORALES SABIÑON, S.A.	Noblejo Vergel El Mirador
CIA. VINICOLA DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	Petite Sirah
CIA. VINICOLA DEL VERGEL, S.A. DE C.V.	Armillita Cabernet Sauvignon
CIA. VINICOLA REGIONAL, S. DE R.L. Y C.V.	Alamo Montesa
COMERCIAL HAN, S.A.	Casablanca
CIA. VINICOLA DE SALTILLO, S.A.	Clos San Jose Chatillon
CORDON REAL, S.A.	Eschenauer
DISTRIBUIDORA DOLGO, S.A. DE C.V.	Los Reyes
DISTRIBUIDORA MARTELL, S.A. DE C.V.	Calafia Padre Kino Cabernet Sauvignon
INDUSTRIAS VINICOLAS PEDRO DOMEQ, S.A. DE C.V.	F. Chauvenet Don Rodrigo Valle Redondo Marqués del Valle Reserva
L.G. AGUILA, S.A.	
PEDRAGES Y CIA., S.A.	
PRODUCTOS DE UVA DE AGUASCALIENTES, S. DE R.L.	
PRODUCTOS DE UVA Y/O VINICOLA L.A. CETTO, S.A.	

BLANCO

BOBADILLA Y CIA., S.A. DE C.V.	Reserva de Productores Rodríguez y Fernández
BODEGAS CRUZ BLANCA, S.A.	Montebello
BODEGAS DE DELICIAS, S.A.	Delicias
BODEGAS FERRIÑO, S.A.	Ferriño
BODEGAS JUAN BAUSTISTA DE ANZA, S.A. DE C.V.	Corbalan
BODEGAS SAN PABLO, S.A.	Marqués de San Pablo
BODEGAS SANTO TOMAS, S.A.	Misión de Santo Tomas Chenin Blanc Pinot Blanco
CAFES DE VERACRUZ, S.A. DE C.V.	Duques de Alcalá
CASA MADERO, S.A.	San Lorenzo
CASA PINSON HERMANOS, S.A.	Don Eugenio Colombard Ernestino Chiatto Marisquero Foylenmilch
CAVAS DE SAN JUAN, S.A.	Hidalgo Riesling—Traminer
CAVAS DEL ALTIPLANO, S.A.	Puerto de Hierro
CIA. IMPORTADORA MORALES SAVIÑON, S.A.	Saviñon Los Morales
CIA. VINICOLA DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	San Marcos
CIA. VINICOLA DEL VERGEL, S.A. DE C.V.	Viña Santiago Verdizo Vergel
CIA. VINICOLA REGIONAL, S. DE R.L. Y C.V.	Sauvignon Blanc Chenin Blanc
CIA. VINICOLA DE SALTILLO, S.A.	Alamo
DISTRIBUIDORA DOLGO, S.A. DE C.V.	Casablanca
DISTRIBUIDORA MARTELL, S.A. DE C.V.	Clos San Jose Chatillon Eschenauer
INDUSTRIAS VINICOLAS PEDRO DOMEQ, S.A. DE C.V.	Los Reyes Calafia Padre Kino Blanc de Blanc's Fray Junipero Riesling
L.G. AGUILA, S.A.	Vivance Lambrusco
OYDA DE MEXICO, S.A. DE C.V.	Tabaloapa Cien
PEDRAGES Y CIA., S.A.	Don Rodrigo
PRODUCTOS DE UVA DE AGUASCALIENTES, S. DE R.L.	Valle Redondo
PRODUCTOS DE UVA Y/O VINICOLA L.A. CETTO, S.A.	Marqués del Valle Reserva

ROSADO

BOBADILLA Y CIA., S.A. DE C.V.	Reserva de Productores
BODEGAS CRUZ BLANCA, S.A.	Montebello
BODEGAS FERRIÑO, S.A.	Ferriño
BODEGAS SAN PABLO, S.A.	Marqués de San Pablo
BODEGAS SANTO TOMAS, S.A.	Misión de Santo Tomas
CASA MADERO, S.A.	San Lorenzo
CASA PINSON HERMANOS, S.A.	Grenache
CAVAS DE SAN JUAN, S.A.	Hidalgo
CIA. VINICOLA DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	San Marcos
CIA. VINICOLA DEL VERGEL, S.A. DE C.V.	Vergel
COMPAÑIA VINICOLA DE SALTILLO, S.A.	Alamo
DISTRIBUIDORA DOLGO, S.A.	Casablanca
DISTRIBUIDORA MARTELL, S.A.	Chatillon
	Eschenauer
	Urbiñon
INDUSTRIAS VINICOLAS PEDRO DOMEcq, S.A. DE C.V.	Los Reyes
	Fray Junipero
L.G. AGUILA, S.A.	F. Chauvenet
PRODUCTOS DE UVA DE AGUASCALIENTES, S. DE R.L.	Valle Redondo
PRODUCTOS DE UVA Y/O VINICOLA L.A. CETTO, S.A.	Marqués del Valle
RAFAEL GAMBA E HIJOS, S.A.	San Luis Rey

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS DE UVA EN ESTADOS UNIDOS										
EMPRESAS	PRODUCTOS									
	TINTO	BLANCO	ROSA	GENEROS	POSITIVO	APERITIVO	VERMOUTH	ESPUMOSOS	LICORES	VARIETALES
Alfa Vineyard Cellars										
Bernardo Winery										
Delano Growers Grape Products										
E.J. Gallo Winery										
Ferrera Winery										
Guenoc Winery										
Guild Wineries & Distilleries										
Heublein, INC.										
Kobel Champagne Cellars										
Pat Paulsen Vineyards										
Scheley Affiliated Brands										
Spring Mountain Vineyards										
Stag's Leap Wine Cellars										
Sterling Vineyards										
Thomas Vineyards										
Vic-Del, Company										
Weibel Champagne Vineyards										

FUENTE: DATA BASE PROSPECT SYSTEM 1990, EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS

PRINCIPALES EMPRESAS Y PRODUCTOS DE UVA EN CANADA										
EMPRESAS	PRODUCTOS									
	T I N T O	B L A N C O	R O S A D O	G E N E R O S O S	P O S T R E	A P E R I T I V O S	V E R M O U S H	E S P U M O S O S	L I C O R E S	V A R I E T A L E S
Andres Wines Limited										
Bright T.G. & Co. Limited										
Calona Wines, Limited										
Cartier Wines & Beverages Corporation										
Chateau del Charmes Wines Limited										
De Kuyper Canada, Inc.										
Distillateurs Unis Du Canada, Inc.										
Dumont Vins et Spiritueux, Inc.										
FMB Distillery Co. Limited										
Gilbey Canada, Inc.										
Hillstrand Estates Winery Limited										
Hiram Walker & Son's Ltd.										
International Potter Distilling Corp.										
London Winery Limited										
Newfoundland Liquour Corporation										
Palliser Distillers Ltd.										
Rieder Distillery Limited										
Seagram Company Limited										
The Anthony Mark Group										

FUENTE: CANADIAN KEY BUSINESS DIRECTORY 1992, DUN & BRADSTREET CANADA
 P.P. 1031, 1033, 1095, 1145, 1149, 1164, 1262, 1383, 1475, 1666, 1699, 1240, 1250,
 1262, 1299, 1339, 1383, 1417, 1557, 1594.

NIVELES ARANCELARIOS						
M E X I C O						
ARANCEL	MILLONES DE PESOS	%	PROVENIENTES DE E.E.U.U.	%	DE CANADA	%
EXENTAS	5,165.0	24.0%	3,628.0	25.7%	104.0	35.1%
0.1 - 5%	292.0	1.4%	199.0	1.4%	29.0	9.8%
5.1 - 10%	7,611.0	35.3%	4,579.0	32.5%	84.0	28.4%
10.1 - 15%	4,222.0	19.6%	2,815.0	20.0%	54.0	18.2%
15.1 - 20%	4,267.0	19.8%	2,873.0	20.4%	25.0	8.4%
20.1 - 25%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%
25.1% - ADELANTE	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%
TOTAL	21,557.0	100.0%	14,094.0	100.0%	296.0	100.0%
E S T A D O S U N I D O S						
ARANCEL	MILES DE MILLONES DE DOLARES	%	PROVENIENTES DE CANADA	%	DE MEXICO	%
EXENTAS	104.0	21.4%	32.8	36.4%	4.7	15.5%
0.1 - 5%	268.0	55.1%	48.7	54.1%	20.4	67.1%
5.1 - 10%	82.7	17.0%	8.2	9.1%	3.2	10.5%
10.1 - 15%	8.7	1.8%	0.2	0.2%	1.2	3.9%
15.1 - 20%	10.7	2.2%	0.1	0.1%	0.5	1.6%
20.1 - 25%	4.6	0.9%	0.0	0.0%	0.2	0.7%
25.1% - ADELANTE	7.5	1.5%	0.0	0.0%	0.2	0.7%
TOTAL	486.2	100.0%	90.0	100.0%	30.4	100.0%
C A N A D A						
ARANCEL	MILES DE MILLONES DE DLLS. CAN.	%	PROVENIENTES DE E.E.U.U.	%	DE MEXICO	%
EXENTAS	41.1	30.6%	23	26.8%	0.7	41.2%
0.1 - 5%	8.3	6.2%	5.3	6.2%	0.1	5.9%
5.1 - 10%	53.4	39.8%	38.6	45.0%	0.9	52.9%
10.1 - 15%	24.4	18.2%	16.8	19.6%	0.0	0.0%
15.1 - 20%	2.0	1.5%	1.0	1.2%	0.0	0.0%
20.1 - 25%	4.9	3.7%	1.0	1.2%	0.0	0.0%
25.1% - ADELANTE	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%
TOTAL	134.1	100.0%	85.7	100.0%	1.7	100.0%

FUENTE: TRATADO DE LIBRE COMERCIO, MONOGRAFIA 4: ARANCELES
SECRETARJA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

ANTEPROYECTO.

La apertura comercial de México y el incremento en la actividad económica en la industria vitivinícola como factor determinante del crecimiento económico y su impacto financiero.

Variable independiente.

- La apertura comercial.
- El incremento en la actividad económica.

Variable dependiente.

- Crecimiento económico.
- El impacto financiero.

Áreas de conocimiento.

- Cuotas y aranceles.
- Importaciones.
- Exportaciones.
- Finanzas.
- Análisis económico.

Importancia social.

La importancia social es la creación de nuevas fuentes de empleo como consecuencia de un crecimiento en la industria vitivinícola, mayores entradas de divisas

al país, mejorar la calidad de los productos que elaboramos debido al incremento en la competencia.

Importancia teórica.

La apertura comercial y el incremento en la actividad económica en la industria vitivinícola mexicana como determinante del incremento de la entrada de divisas y las modificaciones que se efectúan dentro de las áreas de importaciones, exportaciones y modificaciones en las cuotas y aranceles; por lo tanto, la investigación tiende a confirmar los conocimientos de las áreas mencionadas y a presentar el uso práctico de las mismas dentro de la Licenciatura en Contaduría.

Hipótesis alternas.

a) Si existe una apertura comercial en México, habría un incremento en la actividad económica en la industria vitivinícola mexicana, por tanto, habría creación de nuevas fuentes de empleo, luego entonces, al facilitar una apertura comercial, mayores fuentes de empleo, por tanto, un incremento económico en la industria vitivinícola.

b) Si existe un incremento en exportaciones en la industria vitivinícola mexicana, por tanto, habría un crecimiento económico, luego entonces, a mayor incremento en exportaciones, tendríamos mayor entrada de divisas, por tanto un mayor crecimiento económico.

Hipótesis central.

Si existe una apertura comercial en México, en la industria vitivinícola existiría mayor cantidad de productos en el mercado, por lo tanto, una mayor competencia, luego entonces, a mayor apertura comercial, una mayor cantidad de productos en el mercado, por tanto, mayor competencia.

Hipótesis nula.

Si no existe una apertura comercial en México, en la industria vitivinícola y no existiera mayor cantidad de productos en el mercado, por lo tanto, no habría una mayor competencia, luego entonces, si no hay apertura comercial, no existiría mayor cantidad de productos en el mercado, por tanto, tampoco una mayor competencia.

Objetivo general.

Determinar el incremento de la actividad económica como consecuencia de la apertura comercial.

Objetivo particular.

Conocer el crecimiento económico de la industria vitivinícola mexicana por la apertura comercial.

Objetivo específico.

Establecer los cambios que se efectúan en la industria vitivinícola en el área

de importación, exportación y modificaciones de cuotas y aranceles.

Objeto de estudio.

El incremento de la actividad económica en la industria vitivinícola por la apertura comercial. (Conceptual complejo.)

Métodos y técnicas de recopilación de datos.

Métodos:

Analítico, sintético y analógico.

Ubicación:

Tiempo: Septiembre de 1991 a Mayo de 1992.

Espacio: México y alguna bibliografía de Estados Unidos y Canadá.

Limitaciones.

Teóricas:

1. La investigación realizada es acerca de las modificaciones que ocurran dentro de la industria vitivinícola como consecuencia de la apertura comercial, dentro de ésta investigación tocaremos los puntos de importaciones, exportaciones y modificaciones en cuotas y aranceles, por lo tanto, no se analizarán otras áreas.

Propias en el desarrollo de la investigación:

1. No existe una total definición de todos y cada uno de los puntos del

Tratado de Libre Comercio.

2. El tiempo de duración de la investigación va a ser muy corto y posiblemente terminada ésta, sucedan nuevos cambios.

3. Falta de bibliografía específica del tema.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

A) LIBROS.

- 1) BENDESKY, B. León, GODINEZ, Víctor M.
Liberalización financiera en Chile, Corea y España
I.M.E.F., Mexico 1991
- 2) CABALLERO, U. Emilio.
El Tratado de Libre Comercio.
Editorial Diana, México 1991
- 3) Canadian Key Business Directory 1992.
Dun & Bradstreet Canadá
- 4) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
Librerías Teocalli, México.
- 5) Data Base Prospect System 1990
Embajada de Estados Unidos de Norteamérica.
- 6) FONSECA, Díaz Andrés.
Seminario de Investigación Contable.
La Información en épocas de crisis.
México, 1989
- 7) Estatutos Asociación Nacional de Vitivinicultores.
- 8) Folleto ANIERM.
Visual Noventa, S.A.
- 9) GOODMAN, B. John, PALMER, David.
Europa 1992.
Traducción I.P.A.D.E. México, 1990
- 10) IBARRA, Yunez Alejandro.
Los bloques comerciales y su impacto en México.
I.M.E.F., México 1990
- 11) Los vinos del resto de América.
Enciclopedia del Vino, Tomo 11
Editorial Oris, México 1987

- 12) Ley General de Salud.
Ediciones Andrade, S.A., 2ª Edición, México.
- 13) ORTIZ, Wadgymer Arturo.
Introducción al Comercio Exterior de México.
Editorial Nuestro Tiempo.
México, 2ª Edición.
- 14) RAIMOND, Sergio, CERON, Salvador.
Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos 1ª Parte
I.P.A.D.E. México 1990
- 15) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Resumen del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.
- 16) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 1. Tratado de Libre Comercio.
Mexico, Septiembre 1991
- 17) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 4. Aranceles.
México, Octubre 1991
- 18) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 5. Compras Gubernamentales.
México, Septiembre 1991
- 19) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 6. Prácticas desleales de comercio.
México, Septiembre 1991
- 20) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 7. Salvaguardas.
México, Octubre 1991
- 21) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Monografía 8. Normas.
México, Octubre 1991

B) REVISTAS.

- 1) Avances en el Tratado de Libre Comercio
Informe del Dr. Jaime Serra Puche al Senado de la República.
Revista Carta ANIERM, Abril 1992
- 2) Avances en el Tratado de Libre Comercio
Reuniones Ministeriales para la Suscripción del Tratado de Libre Comercio.
Revista Carta ANIERM, Mayo 1992
- 3) Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio.
Revista Práctica Fiscal, Mayo 1992
- 4) HUCHIM, R. Eduardo.
Tratado de libre Comercio: Hacia el mercado más grande del mundo.
Revista Mundo Plus, Mexico Julio 1991.

C) DIARIOS OFICIALES.

- 1) Reglamento de la Ley General de Salud.
18 de Enero de 1988
- 2) Modificación al Artículo 27 Constitucional.
6 de Enero de 1992
- 3) Ley sobre la Celebración de Tratados
2 de Enero de 1992
- 4) Ley sobre Metrología y Normalización.
1ª de Julio de 1992.

D) PERIODICOS.

- 1) El Heraldo de México
24 de Octubre de 1991
26 de Febrero de 1991
- 2) El Financiero
28 de Octubre de 1991
23 de Octubre de 1991

INDICE DE FIGURAS.

Figura 1: Inflación en México, Capítulo 1, pág. 18

Figura 2: Estructura arancelaria 1990, Capítulo 3, pág. 33