

100
2es.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CONTABILIDAD Y COMERCIO INTERNACIONAL

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

VERONICA GONZALEZ MONTOYA

ASESOR DEL SEMINARIO:

C.P. AGUSTIN DIAZ CAMPOMANES

MEXICO, D.F.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1997



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

• INTRODUCCION

CAPITULO I

- FUNDAMENTOS JURÍDICOS Y FISCALES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO 1

CAPITULO II

- EL ENTORNO COMERCIAL EN MÉXICO 18
 - Comercio Exterior de México..... 24
 - Exportaciones e Importaciones..... 31
 - Exportaciones por tipo de bien..... 31
 - Importaciones por tipo de bien 32
- El GATT 51
 - 1. Objetivos generales..... 54
 - 2. Funcionamiento del GATT 62
 - 3. Foro de discusión y de negociación en materia de comercio 64
 - 4. El GATT y los países en desarrollo..... 67
 - 5. México en el GATT 68
 - 6. Contenido..... 73
 - 7. México en la Ronda Uruguay del GATT 77
- La OCDE..... 82
- TLC México - Canadá..... 87
 - Aspectos básicos del TLC 115
- La ALADI 132
- TLC México-Chile 125
- El Grupo de los Tres 129
- TLC México-Bolivia 131
- América Central..... 133
- Unión Europea..... 135
 - México y la comunidad económica Europea 138
- Cuenca Oriental del Pacífico..... 145
 - México y la Cuenca del Pacífico 146

CAPITULO III

• CONTABILIDAD EN COMERCIO INTERNACIONAL.....	149
1. LA MONEDA COMO MEDIO DE VALUACION.....	149
A) Moneda.....	149
B) Devaluación monetaria.....	150
C) Tipo de cambio.....	150
Concepto.....	150
Causas de su variación.....	150
Ejemplos de tipos de cambio aplicable.....	151
2.- CIRCUNSTANCIAS QUE ORIGINAN EL REGISTRO DE OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA (MERCADOS INTERNACIONALES.....	153
A) Importaciones.....	153
B) Exportaciones.....	156
3.- DISPOSICIONES FISCALES.....	157
A) Código Fiscal de la Federación.....	158
B) Ley del Impuesto sobre la Renta.....	158
C) Ley del Impuesto al Valor Agregado.....	159
4.- PEDIMENTO ADUANAL.....	159
5.- PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD APLICABLES.....	162
A) Principios de Contabilidad.....	162
B) Boletines de Principios de Contabilidad.....	164
6.- PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO DE OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA.....	166
7.- INNOVACIONES.....	170
• CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	175
• APÉNDICE.....	177
• INCOTERMS.....	
• BIBLIOGRAFÍA.....	

INTRODUCCION

Durante la última década, la dinámica comercial a nivel mundial se ha visto fuertemente influenciada por los procesos de apertura comercial y la globalización económica. Evidentemente, México no ha quedado al margen de dichos procesos y en años recientes, después de diversas negociaciones comienza a experimentar los resultados de la integración y el intercambio comercial internacional.

Marcado por una economía que siguió el modelo de sustitución de importaciones durante tres décadas, años 50's a 80's, cuya finalidad era la generación de empleos suficientes y un desarrollo estable mediante el establecimiento de elevados aranceles, cuotas reducidas o incluso la prohibición a las importaciones con el objeto de propiciar la producción interna, acompañado por una tendencia antiexportadora y proteccionista, pero que con el pasar del tiempo y ante la evolución comercial mundial, dio por resultado un consecuente agotamiento y obsolescencia de dicho modelo debido a la necesidad de enfrentar compromisos financieros internacionales, de recuperar el crecimiento económico y de generar más empleos.

Es así que México tuvo que reaccionar ante la panorámica positiva que representaron las primeras acciones de apertura comercial, alrededor de 1983 con la industria maquiladora y a partir de ese momento el comienzo para establecer las bases para entrar de lleno al contexto mundial del comercio internacional a través de la

firma de diversos tratados y acuerdos internacionales. Comenzando por su ingreso al GATT en 1986 continúa en orden de importancia con la suscripción de un TLC con Estados Unidos y Canadá en 1992 pasando por acuerdos con países como Chile, Colombia, Venezuela y los de la región de la cuenca del Pacífico, por citar sólo algunos así como un acuerdo de cooperación con la comunidad Europea y del Pacífico Asiático, etc.

Todo ello marca una pauta respecto al rumbo que podría seguir la economía a nivel nacional y la oportunidad que representa para la iniciativa privada de México el aprovechamiento de todo este contexto comercial.

Por ello, ante la falta de una verdadera cultura a nivel de comercio internacional, de una gran parte de los sectores posibilitados para ejercerlo, en esta investigación se intenta recopilar los datos relevantes que consideramos indispensables para el ejercicio del comercio internacional en nuestro país.

La investigación se dividirá en tres partes fundamentales:

1.- Fundamentos jurídicos y fiscales del comercio internacional, en donde se puntualizan las normas que rigen esta actividad, la competencia del ejecutivo y las obligaciones y derechos de importadores y exportadores a través de las leyes en vigor y sus bases.

2.- México y su entorno comercial, aquí detallamos la situación de México respecto al mundo, a través de su balanza comercial, por medio del análisis de bienes de importación y

exportación y los principales países con los que tiene relaciones comerciales.

Asimismo se brindan los aspectos más importantes de cada uno de los acuerdos comerciales que existen en la actualidad firmados por México con diversas naciones con objeto de proporcionar una idea al lector de las posibilidades de cada uno de estos tratados

3.- Por último, en la tercera parte, tratamos los aspectos contables a tomar en cuenta para un correcto control financiero y administrativo de las operaciones en moneda extranjera que conllevará a una acertada toma de decisiones de seguirse un esquema sano y conveniente para la empresa

Adicionalmente se anexan algunas conclusiones y recomendaciones en donde intentaremos ubicar toda esta gama de normativas y opciones comerciales de una manera más cercana a la realidad a nivel administrativo y burocrático con las autoridades gubernamentales y que sin duda, es un punto importantísimo a tomar en cuenta para todo aquel que tenga contemplado entrar en el fascinante mundo del comercio internacional

Con esta investigación esperamos contribuir, aún en una mínima parte a despertar la inquietud de gente emprendedora, que puede encontrar en el comercio internacional la opción que está buscando.

CAPITULO I

FUNDAMENTOS JURIDICOS Y FISCALES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

Alrededor de una importación o una exportación existen un sin número de disposiciones legales, fiscales y técnicas

Desde luego, todas las disposiciones que en la materia de Comercio Exterior existen, deben tener una base constitucional por lo que, en primer lugar, se detallarán los apartados referidos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, considerados como la base jurídica fundamental en materia de Comercio Exterior en nuestro país y punto de partida para las demás leyes creadas en este ámbito

Por lo anterior, el fundamento constitucional de todas las Leyes y Decretos que en materia de Comercio Exterior se expidan, lo encontramos en los siguientes artículos de la Constitución:

El artículo 73 Fracción XXIX-A, inciso 1°, establece que el Congreso tiene facultad para establecer contribuciones sobre el Comercio Exterior.

Por su parte, el artículo 89 en sus fracciones X y XIII a la letra establece:

***Artículo 89. Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:**

...

- X.- Dirigir la Política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional por el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales.
- XIII.- Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación.*

El artículo 117, estipula que los Estados no pueden realizar los siguientes actos:

- I.- Celebrar alianza, tratado, o coalición con otro Estado ni con las potencias extranjeras.
- IV.- Gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio.
- V.- Prohibir ni gravar, directa ni indirectamente, la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera;
- VI.- Gravar la circulación, ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía.
- VII.- Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias o requisitos por razón de

las procedencia de mercancía nacionales o extranjeras, ya sea que estas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad, o ya entre producciones semejantes de distinta procedencia "

Asimismo, el artículo 118 establece que los Estados tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión llevar a cabo lo siguiente:

- "1- Establecer derechos de tonelaje ni otro alguno de puertos ni imponer contribuciones o derechos " sobre importaciones o exportaciones "

Finalmente, encontramos el artículo 131, considerando el más relevante, y que a la letra establece:

"Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporte, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivo s 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 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, las exportaciones y el 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 del uso que hubiese hecho la facultad concedida.

Sin embargo, con el objeto de hacer más explícito el artículo 131 Constitucional y para establecer con toda claridad las facultades que el Congreso concede al Ejecutivo Federal en materia de Comercio Exterior, en el Diario Oficial de la Federación del 13 de enero de 1986, se publicó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior cuyos objetivos fundamentales eran:

- A) Regular y promover el Comercio Exterior.
- B) Regular y Promover la Economía del país.
- C) Regular y promover la estabilidad de la Producción Nacional.
- D) Regular y promover el Comercio Exterior en beneficio del país.

Sin embargo, para junio de 1993 fue abrogada esta ley, entrando en su lugar la Ley de Comercio Exterior que veremos más adelante.

Por lo tanto, la base jurídica constitucional de nuestro Comercio Exterior es el artículo 131 de nuestra Carta Magna.

Adicionalmente existen leyes y ordenamientos en materia de Comercio Exterior en nuestro país, las cuales enunciaremos a continuación y en el caso de las más relevantes haremos una breve reseña de su contenido:

1 - La Ley Aduanera, publicada en el Diario Oficial del 30 de diciembre de 1981, entró en vigor a partir del 1° de julio de 1982. desde entonces ha sido reformada varias veces, la más reciente publicada en el Diario Oficial del 15 de diciembre de 1995, para entrar en vigor el 1° de abril de 1996.

Su estructura consta de nueve títulos y un total de 203 artículos, presentados de la siguiente manera y cuyo objetivo fundamental lo encontramos en el artículo primero:

"Regular la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías."

- ♦ **TITULO I. Disposiciones generales.** Artículo 1° a 9° de la presente ley. Contempla los diferentes términos que presenta la nueva ley, la definición en detalle de las facultades de las autoridades administrativas, que debemos entender por instalaciones de particulares, lo referente a la actualización de multas y cantidades que determine la ley y el precepto que establece que las copias o reproducciones de documentos que deriven de microfilmes, discos ópticos o cualquier otro medio que

autorice la Secretaría de Hacienda, tendrán el mismo valor probatorio que los originales

Otro precepto a cuidar es que toda persona que al entrar al país lleve consigo una cantidad superior a 10 mil dólares en efectivo, cheques o ambas, deberán declararlo a las autoridades aduaneras, para evitar ser consignado por el posible delito de contrabando y ver si es mercancía liberatoria confiscada como instrumento de un delito

- **TITULO II. Control de aduana en el despacho.** Artículos 10 a 50 de la nueva Ley. El control de las aduanas en despacho aduanero es la introducción o salida de las mercancías del territorio nacional. Último lugar en donde reina la soberanía de una nación, de ahí la importancia de las aduanas, existe un tratamiento que autoriza a determinados particulares a prestar algunos servicios de aduana como almacenamiento, manejo y custodia, carga, descarga de mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas.
- **TITULO III. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.** Artículos 51 al 89 de la nueva legislación. Definen los impuestos al comercio exterior y son el general de importación y el general de exportación de tarifas variables, se establece que quienes son los

responsables solidarios del pago de contribuciones de comercio exterior y de cuotas compensatorias.

- ♦ **TITULO IV. Regimenes aduaneros.** Articulos 90 al 135 de la Ley Aduanera. Desaparecen los regimenes de marinas turísticas y campamentos de casas rodantes, para quedar los siguientes definitivos, temporales, depósito fiscal, tránsito de mercancías y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado

Los regimenes definitivos son de importación y exportación

- ♦ **TITULO V. Franja y región fronteriza.** Articulos 136 al 142 de la legislación aduanera. Cabe mencionar que el concepto de franja fronteriza se mantiene en la Ley Aduanera y comprende el territorio entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de 20 kilómetros hacia el interior del país, y por región fronteriza se entiende como el territorio que determine el Ejecutivo Federal, prerrogativa importantísima en materia de comercio exterior
- ♦ **TITULO VI. Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales.** Articulos 143 al 158 de la Ley. En este apartado están contempladas las facultades del Poder Ejecutivo Federal, pero no las que derivan del artículo 133 de la Carta Magna, sino que son las siguientes: establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo o marítimo, así como designar su ubicación y funciones; suspender servicios

de aduanas, autorizar que el despacho de mercancías pueda hacerse en forma conjunta con aduanas de países fronterizos, etcétera

Las funciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) devienen de las que le otorga el Reglamento Interior de la propia secretaría que podemos decir, es la competencia o la función de legalidad a que obliga el artículo 16 de la Constitución

- **TITULO VII. Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduaneros.** Artículos 159 al 175 de la nueva legislación. En lo referente a los agentes aduanales, requisitos para obtener la patente de agente aduanal, sus obligaciones, sus derechos y las causales de suspensión y de cancelación de los mencionados agentes
- **TITULO VIII. Infracciones y sanciones.** Artículos 176 al 202 de la ley. Las causales contempladas en las infracciones son iguales a las previstas en los delitos de contrabando, sólo que en este caso, la sanción son multas administrativas
- **TITULO IX. Recursos administrativos.** Artículo 203 Remite para su estudio al capítulo respectivo del CFF con la siguiente salvedad

"La interposición del recurso de revocación será optativa para el interesado antes de interponer juicio ante el Tribunal Fiscal de la Federación.

2.- El reglamento de la Ley Aduanera entró en vigor junto con la Ley el 1° de julio de 1982.

Después de estar prácticamente obsoleto en el Diario Oficial del 6 de junio de 1996, fue publicado el nuevo reglamento de la Ley Aduanera con vigencia a partir del 14 de junio de 1996, constando de 198 artículos que indican en forma adjetiva la forma de cumplir con los lineamientos de la propia Ley Aduanera

3 - Las reglas generales y otras disposiciones de carácter fiscal en materia de Comercio Exterior. Estas reglas tienen su publicación base en el Diario Oficial de la Federación y son de aplicación anual, sin embargo, constantemente se están publicando resoluciones que establecen o reforman disposiciones de ley

4 - Supletoriamente a la Ley Aduanera, su Reglamento y Reglas, se aplica el Código Fiscal de la Federación (en vigor a partir del 1° de diciembre de 1982, reformado cada año y su Reglamento).

Los artículos más relevantes en materia de Comercio Exterior son:

- ◆ Artículo 1°, párrafo 3. Exenciones en caso de reciprocidad con Estados Extranjeros.
- ◆ Artículo 20, párrafos 3 y 5. Determinación de tipos de cambio aplicables.
- ◆ Artículo 29-B, párrafo 1. Obligación de portar pedimento aduanal de importación en el transporte de mercancías.
- ◆ Artículo 103. Presunción de contrabando.

- Artículo 105 Sanciones por incurrir en faltas falsificaciones
- Artículo 106 Definiciones aplicables a los actos que se asimilan al contrabando
- Artículo 107 Delito de contrabando calificado.
- Artículo 152 párrafo 3. Aseguramiento de bienes de importación

Estos primeros cinco ordenamientos forman un bloque que establece nuestro derecho aduanero

Las siguientes leyes forman un bloque de derecho fiscal en materia de Comercio Exterior

A) Ley de Comercio Exterior fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1993, para entrar en vigor al día siguiente de su publicación, abrogando la ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior y que había sido publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986

La Ley de Comercio exterior fue reformada de acuerdo a la publicación hecha en el Diario Oficial del 22 de diciembre de 1993, entrando esta reforma en vigor el 1° de enero de 1994, constando de 9 títulos con 98 artículos.

B) Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial del 30 de diciembre de 1993 para entrar en vigor el 1° de enero de 1994, abrogando:

- a) El decreto que establece la organización y funciones de la Comisión de Aranceles y controles de comercio exterior
- b) El decreto que crea la comisión mixta para la promoción de las exportaciones que establece su organización y funciones
- c) El decreto por el que se establece el premio nacional de exportación
- d) El reglamento sobre permisos de importación o exportación de mercancías sujetas a restricciones

Actualmente se estructura por 11 títulos con 215 artículos.

C) La Ley (tarifa) del Impuesto General de Importación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 12 de febrero de 1988 y que entraron en vigor el 1° de julio del mismo año.

D) La Ley (tarifa) del Impuesto General de Exportación, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 12 de febrero de 1988 y que entraron en vigor el 1° de julio del mismo año.

La aplicación de los ordenamientos mencionados en los incisos C) y D) anteriores, consisten en que para poder importar o exportar un producto correctamente, lo primero que se debe hacer es obtener su clasificación arancelaria, ya que alrededor de esto se

establecen los Impuestos, restricciones y requisitos especiales a que estará sujeto el producto.

El sistema actual para clasificar un producto desde el punto de vista arancelario es el SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE LAS MERCANCÍAS, el cual se forma por:

21 Secciones

97 Capítulos

1247 Partidas

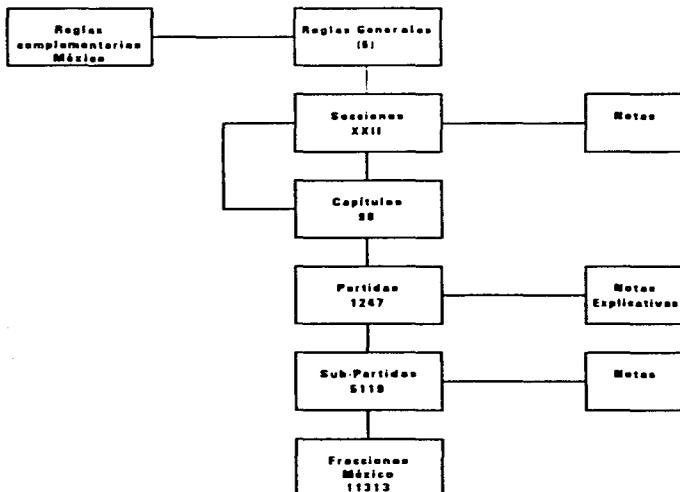
5119 Subpartidas

11313 Fracciones

Y parte de lo general hasta los aspectos más específicos de una mercancía.

CUADRO I

ESTRUCTURA DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACION DE LAS MERCANCIAS



E) Por su parte, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, publicada en el Diario Oficial del 30 de diciembre de 1980, entra en vigor el 1° de enero de 1981 y ha sido reformada en múltiples ocasiones

Los puntos referentes al Comercio Exterior, tratados en esta Ley son los siguientes:

- Artículo 2°. Fracción IV. Aplicación de tasa 0% a exportaciones
- Capítulo V. Importación de bienes y servicios (Artículos 24 a 28).
- Capítulo VI. Exportación de bienes y servicios (artículos 29 a 31).

Asimismo, del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, encontramos:

- Capítulo V. Importación de bienes y Servicios (artículos 35 a 43).
- Capítulo VI. Exportación de bienes y servicios (artículos 44 y 45).

F) La ley Federal de Derechos.

Hasta aquí hemos visto las bases fiscales y legales más importantes, sin embargo, en base a la Ley Reglamentaria del artículo 131, existen otras muy importantes como las siguientes:

- Reglamento sobre permisos de importación y exportación de mercancías sujetas a restricciones.

- Reglamento contra prácticas desleales de Comercio Internacional
- Ley sobre celebración de tratados internacionales

Por otra parte, existen varias leyes o decretos más, que aunque sea en pequeña medida en algún capítulo, afectan la importación o exportación, tal es el caso de:

- Ley de Vías Generales de Comunicación
- Ley de Navegación y Comercio Marítimos
- Ley de Ingresos de la Federación (anual).
- Ley del Impuesto sobre Automóviles Nuevos.
- Ley del Impuesto sobre Tenencia o uso de Vehículos
- Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.
- Ley que establece el Régimen de Exportación del Oro.

Aunque existen otras leyes y reglamentos que en alguna forma pueden tocar el tema de importaciones y exportaciones, consideramos las anteriores las más importantes.

El siguiente grupo lo forman las disposiciones de tipo técnico, aquellas que se deben cumplir por razones sanitarias, ecológicas, fitopecuarias, etc.:

- Ley de Fomento Agropecuario.
- Ley Forestal.

- **Ley de Sanidad Fitopecuaria de los Estados Unidos Mexicanos.**
- **Reglamento de la Ley de Fomento Agropecuario**
- **Reglamento de la Ley de Sanidad Fitopecuaria de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de movilización de animales y productos**
- **Manual de procedimientos administrativos para la importación y exportación de productos agropecuarios forestales y agroquímicos**
- **Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos.**
- **Reglamento de la Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos.**
- **Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente.**
- **Reglamento de la Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Residuos Peligrosos.**
- **Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas Artísticas e Históricas**
- **Reglamento de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas.**
- **Ley Federal del Mar.**

- Ley Federal de Pesca.
- Ley General de Salud.
- Manual de Servicios al Público para la Importación y Exportación de Mercancías sujetas al control Sanitario.

Por último, después de haber sido importada una mercancía, debe, para su comercialización, cubrir una serie de requisitos, siendo alguno de los más importantes:

- Normas Oficiales Mexicanas (NOM)
- Acuerdo sobre Información, Instructivo y Condiciones que Deben Cumplir Productos Eléctricos, Textiles y Otros para su Comercialización.

Sin que sean todas, por el extenso campo que ocupan, con esto cubrimos en gran parte las Leyes, Reglamentos y Disposiciones conexas que afectan a nuestro Comercio Exterior.

CAPITULO II

EL ENTORNO COMERCIAL DE MEXICO

Una vez tomado en cuenta el contexto legal que rodea a las importaciones y exportaciones en nuestro país, es importante conocer y entender los aspectos de índole económico-político relativos al campo del Comercio Exterior en México y su dinámica para así poder aprovecharlo al máximo como verdaderos instrumentos para la correcta toma de decisiones y con ello ayudar al desarrollo y crecimiento de las empresas dedicadas al comercio internacional.

El primer punto importante a estudiar es saber que productos son susceptibles de venderse al exterior con éxito, cuáles importar sin que su precio sea tan excesivo que salga del mercado, o quienes son nuestros principales socios comerciales, es decir a quien vender y a quien comprar.

Todo ello en primera instancia lo podremos conocer por medio de la Balanza Comercial, y que en el presente capítulo analizaremos en cuanto a su comportamiento en los últimos años, proporcionando, así un panorama general de la situación comercial de México con el mundo, para proceder en la segunda parte de este capítulo, al estudio de los diversos tratados comerciales firmados por nuestro país con diversas naciones como parte del proceso de apertura comercial.

Es así que iniciaremos aplicando de manera genérica el concepto de lo que es la balanza de pagos, pues será punto de

partida para comprender mejor el papel de la balanza comercial en la Economía Nacional para después adentrarnos de lleno con ella, como uno de los rubros mas importantes de la balanza de pagos

Balanza de pagos.

La balanza de pagos es el documento contable en el cual se registra las transacciones comerciales, de servicios y financieras que realizan las empresas publicas y privadas, las personas fisicas y el gobierno con las empresas y los gobiernos del exterior durante el período de un año y siempre de enero a diciembre y esta integrada por:

- 1 - La Balanza de Mercancias o Balanza Comercial
- 2.- La Balanza de Servicios
- 3 - La Balanza de Transacciones encuentra corriente.
- 4.- La Balanza de Capitales.
- 5.- Rengiones Especiales.

Balanza Comercial.

La balanza comercial forma parte integrante de la balanza de pagos y tiene por objeto enumerar y cuantificar el valor monetario de la totalidad de las compras y ventas por las mercancias que el país intercambió con el exterior en el período de un año y siempre de enero a diciembre.

El saldo de la Balanza Comercial se expresará en dólares y, su saldo se determina mediante la siguiente formula:

Exportaciones (X) - Importaciones (M) = SALDO

De acuerdo a lo anterior, dicho saldo podrá resultar como sigue:

$$+ X > M = \text{Superávit}$$

$$- X < M = \text{Déficit}$$

$$0 X = M = \text{Equilibrio}$$

Por consiguiente se considerará sano para la economía de un país cuando la Balanza Comercial sea positiva o superavitaria o bien en 0 (cero) equilibrada, no así cuando exista déficit o sea negativa.

El cómputo del valor de las exportaciones y de las importaciones en nuestro país se hará tomando en cuenta los siguientes puntos:

•Método de valuación de las mercancías;

Generalmente son utilizados como método de valuación de las mercancías los siguientes incoterms (ver apéndice):

FOB (Libre a bordo o puesto en frontera o puerto nacional) para las Exportaciones; y

CIF (Costo Mercancía + Gastos Generados en Origen + Seguro + Flete) para las importaciones.

De hecho, nuestra legislación prevé los conceptos a tomar en cuenta para la determinación de los valores de una mercancía dentro de la Ley Aduanera, en sus artículos 64, 65 y 69, que a la letra dicen:

"CUAL ES LA BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.

ARTICULO 64. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta Ley

Se entiende por valor la transacción de las mercancías a importar el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta Ley, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta Ley

Se entiende por precio pagado el importe total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta la vendedor o en beneficio de éste."

QUE COMPRENDERA EL VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.

ARTICULO 65. El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos:

1. Los elementos que a continuación se mencionan, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías.

a) Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.

b) El costo de los envases o embalajes que, para efectos aduaneros, se considere

que forman un todo con las mercancías de que se trate.

c) Los gastos de embalaje que, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

d) Los gastos de transporte seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley.

II. El valor debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el importador de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos, para su utilización en la producción y neta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio pagado.

a) Los materiales, pieza y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.

b) Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.

c) Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

d) Los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos, croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas.

III.- Las regalías y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el importador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que dichas regalías y derechos no estén incluidos en el precio pagado.

IV.- El valor de cualquier parte del producto de la enajenación posterior, cesión o utilización ulterior de las

mercancías importadas que se reviertan directa o indirectamente al vendedor.

Para la determinación del valor de transacción de las mercancías, el precio pagado únicamente se incrementará de conformidad con lo dispuesto en este artículo, sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

**DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.**

Artículo 79.- La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Quando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan."

Es válido tomar como fuentes de información del valor de la mercancía objeto de intercambio comercial internacional, los valores de factura, e incluso la declaración de los exportadores e importadores al momento de ingresar o salir del país, aunque con las reservas pertinentes ante posibles falsedades en los datos.

Cabe mencionar que el resultado de la Balanza Comercial puede tener cierto margen de error por conceptos como éstos:

A) Los tipos de cambio variables.

- B) Equipajes y enseres de los inmigrados y emigrados.
- C) Contrabando y falsas declaraciones de valor.
- D) Compras de mercancía del turismo

Algunos de estos resultados, de hecho, son contemplados en el apartado de renglones especiales de la Balanza de Pagos

Comercio Exterior de México.

Debido a las políticas económicas implantadas por el gobierno de México en los últimos años tales como la apertura comercial, el fomento a las exportaciones y a la inversión extranjera en nuestro país, la globalización, los tratados comerciales con otras naciones e incluso la devaluación del peso frente al dólar en diciembre de 1994, al pasar de un promedio de 3.2×1 USD a 6.43 desalando una significativa crisis financiera, han sido factores determinantes en la tendencia hasta ahora positiva en el saldo de nuestra balanza comercial.

Como se puede observar en el cuadro 2.1, las cifras indican un repunte en las exportaciones debido a que año con año, durante los 3 últimos años, y aún los anteriores, se han ido incrementando, lo cual nos da como resultado variaciones positivas de 17.3% en 1994 y de 31.1% en 1995, respecto a 1994.

En cambio, en cuanto a las importaciones en términos CIF ocurre todo lo contrario, pues a pesar de que de 1993 a 1994 incrementaron en 21.4%, para 1995 descendieron en un -9.2%, teniendo esta baja como explicación la devaluación monetaria de México a finales de 1994, como ya lo mencionamos, aunque lo

importante en este rubro será mantener esta tendencia aún en condiciones de estabilidad monetaria y poder tener una producción interna suficiente de los satisfactores necesarios que dé pauta al país a no recurrir a las importaciones (Gráficas 1, 2, 3 y 4)

Estas variaciones tanto en exportación como en importación, dan como resultado tendencias positivas y a la alza en la Balanza Comercial, después de que en 1993 y 1994, el saldo fue negativo que se incrementó un 34.8%, para 1995 se logró un superávit de \$5,373.10 millones de dólares, acontecimiento significativo para la economía nacional

CUADRO 2.1

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Enero-Diciembre

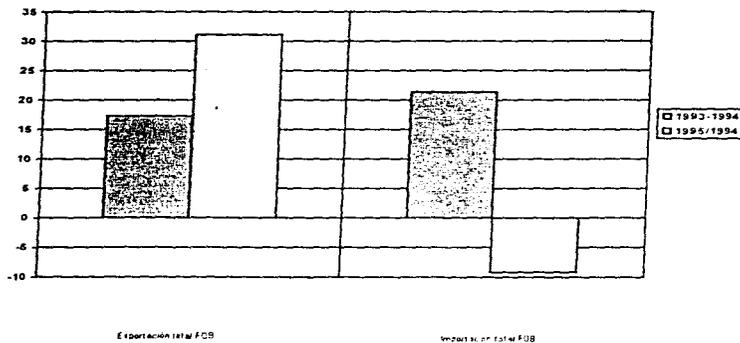
Periodo	Valor (Millones de dólares)			Participación en el total (porcentaje)	
	1993	1994	1995 P	1994/1993	1995/1994
Exportación total FOB	51 886.0	60 882.2	79 823.5	17.3	31.1
Importación total CIF	67 547.2	81 985.7	74 450.4	21.4	-9.2
Fletes y seguros	2 180.7	2 239.8	1 974.5	21.1	-25.2
Importación total FOB	65 366.5	79 345.9	72 475.9	21.4	-8.7
Saldo FOB-CIF	-15 661.2	-21 103.5	5 373.1	34.8	NC
Saldo FOB-FOB	-13 480.5	-18 463.7	7 347.6	37.0	NC

* NC (no calculable, sin significado económico)

GRAFICA 1

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

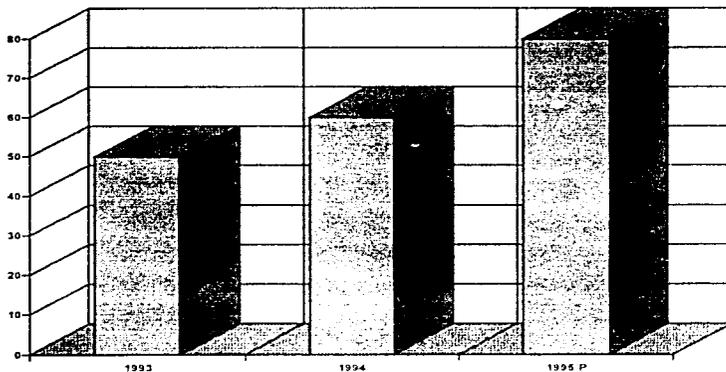
Enero- Diciembre
(Variación Porcentual)



GRAFICA 2 EXPORTACION TOTAL FOB

Enero- Diciembre

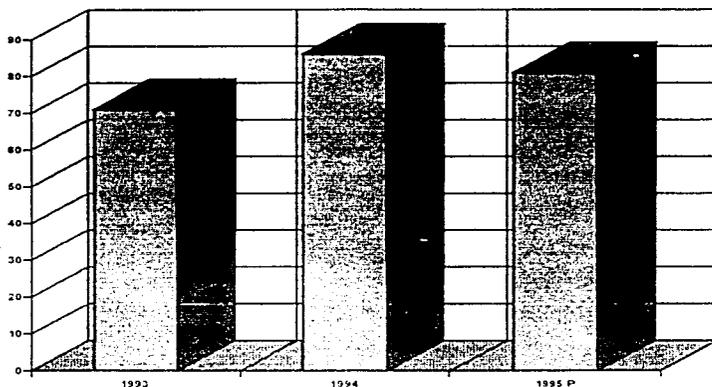
(Miles de millones de dólares)



GRAFICA 3 EXPORTACION TOTAL CIF

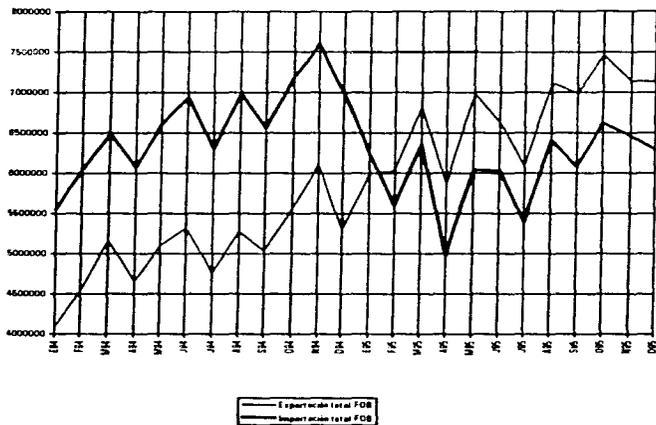
Enero- Diciembre

(Miles de millones de dólares)



GRAFICA 4 COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

(Millones de dólares)



Exportaciones e Importaciones por tipo de bien:

Antes de entrar de lleno al análisis de las exportaciones e importaciones por producto, conviene estudiar como preámbulo la clasificación por tipo de bien, divididos en tres grandes grupos que definiremos a continuación

Bienes de Capital. En términos breves se puede definir como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar más bienes, ya sean de consumo o intermedios. Como ejemplo puede citarse a la maquinaria y el equipo de transporte de mercancías.

Bienes de Consumo. Son aquellos productos que pueden utilizarse para el disfrute inmediato. Si solo son susceptibles de emplearse una vez se denominan perecederos, como los alimentos. Por el contrario, los bienes de consumo que pueden utilizarse o disfrutarse por más tiempo se clasifican como no perecederos, entre ellos se encuentran la ropa, el calzado, las obras de arte, por citar algunos.

Bienes de Uso Intermedio. Son aquellos artículos que se incorporan al proceso de producción experimentando cambios en su estado, forma o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto. En este grupo se pueden mencionar a las materias primas que emplea la industria de la transformación para producir diversos satisfactores.

Exportaciones por tipo de bien:

Las exportaciones muestran tendencias alentadoras en los tres rubros de esta clasificación, ya que como se puede observar en el cuadro 2.2, la tendencia durante los últimos 5 años ha sido la de

incrementarse repuntando con casi \$6 000 millones de dólares de incremento en 1995, respecto a 1994

En cuanto al rubro más alto de la exportación es el de bienes intermedios, con 53% del total en 1995, aventajando por mucho al de bienes de Consumo con 29% y de capital con 18% (Gráfica 5)

Importaciones por tipo de bien.

En el campo de las importaciones, observamos que el rubro más importante, cuando menos en los últimos cinco años (cuadro 2.3) es el concerniente a los bienes intermedios respecto a los de Consumo de Capital

Tan solo en 1995 los bienes intermedios significaron un 80% del total de importaciones, contra un 12% en Bienes de Capital y un 8% en Bienes de Consumo (Gráfica 6)

Aún teniendo presente que para 1995 el resultado de la Balanza Comercial fue positivo, cabe mencionar que el saldo de las exportaciones frente a las importaciones de bienes intermedios es negativo (Gráfica 7) no así en cuanto a los bienes de consumo y de capital, por lo que si uno de los objetivos económicos primordiales de México a corto plazo es reactivar la economía nacional, se deben buscar estrategias para allegarse de los insumos necesarios para la industria de manera interna, sin tener que recurrir a las importaciones, ya que ante una situación como la vivida a finales de 1994, los resultados no se hacen esperar.

CUADRO 2.2

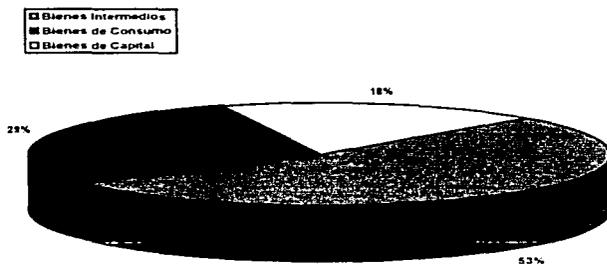
EXPORTACION POR TIPO DE BIEN

Periodo	Valor (Millones de dolares)				Participacion en el total (porcentaje)			
	Total FOB	Bienes de Consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
1991	42 687 5	10 501 2	27 220 4	4 220 4	100 00	24 60	65 51	9 89
1992	46 195 6	11 474 3	28 982 9	5 738 4	100 00	24 84	62 72	12 42
1993	51 886 0	14 247 9	30 247 9	7 014 0	100 00	27 46	59 02	13 52
1994	60 682 2	17 278 6	34 737 5	8 666 1	100 00	28 38	57 06	14 56
1995 P	79 823 5	23 333 6	44 365 9	12 124	100 00	29 23	55 58	15 19

GRAFICA 5 EXPORTACION POR TIPO DE BIEN

Diciembre de 1995

(Distribución Porcentual)



CUADRO 2.3

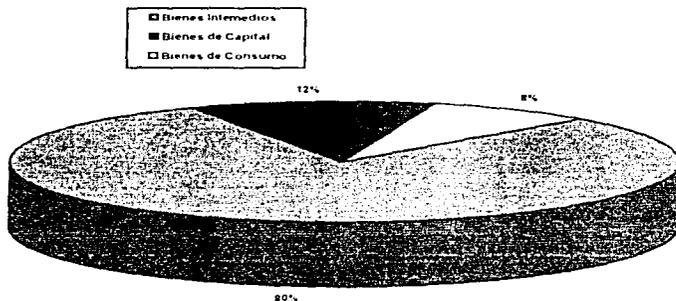
IMPORTACION POR TIPO DE BIEN

Periodo	Valor (Millones de dólares)				Participación en el total (porcentaje)			
	Total FOB	Bienes de Consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
1991	49 966 6	5 834 3	35 544 7	8 87 54	100 00	11 68	71 14	17 19
1992	62 129 4	7 744 1	42 829 6	11 555 7	100 00	12 46	68 94	18 60
1993	65 366 5	7 842 4	46 468 8	11 055 9	100 00	12 00	71 09	16 91
1994	79 345 9	9 510 4	56 513 7	13 321 7	100 00	11 99	71 22	16 79
1995 P	75 475 9	5 334 7	58 443 9	8 697 3	100 00	7 38	80 64	12 00

GRAFICA 6 IMPORTACION POR TIPO DE BIEN

Diciembre de 1995

(Distribución Porcentual)



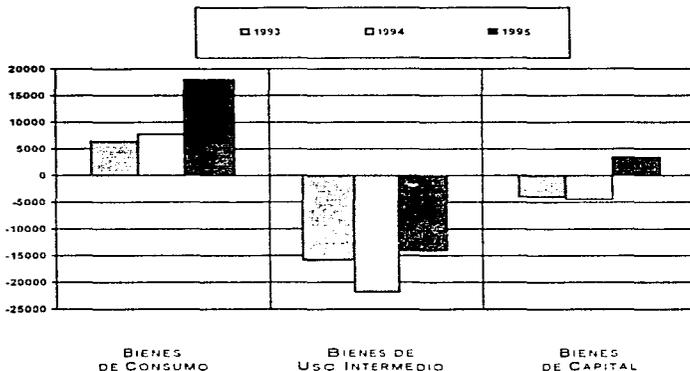
GRAFICA 7

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

POR TIPO DE BIEN

Enero- Diciembre

(Millones de Dólares)



¿Qué exportamos?

Congruentemente a los recientes avances y resultados positivos de la Balanza Comercial, según el cuadro 2.4 podemos observar los incrementos habidos en los últimos años en cada apartado de la clasificación de las exportaciones según actividad económica de origen en la cual se agrupan los productos que se exportan en cinco grandes grupos (Gráfica 8)

1.- Agricultura y Silvicultura: Este es el rubro en el cual existe un significativo incremento de exportación ya que en 1994 registro un aumento total del 13.3% respecto a 1993, sobre todo con productos como el algodón con un 359.8% de aumento, el café con un 42.3% y frutas como el melón y la sandía, con un 37.7%.

Para 1995 los resultados fueron aún más alentadores con un 49.6% de incremento en exportaciones de este grupo de productos con respecto a 1994, una vez más con algodón en un 301.9%, café crudo en grano el 96.3% y además el jitomate con 48.4%, seguido de variadas legumbres y hortalizas en un 34.7%.

2.- Ganadería, apicultura, caza y pesca: Este segundo grupo considera productos tales como ganado, miel de abeja, pescados y mariscos, que después de tener un déficit de -15.8% en 1994, reputa para 1995 incrementándose en 51.4%.

3.- Industrial Extractivas: Este rubro agrupa productos como el petróleo crudo, metales como el cobre, minerales como el azufre, etc., y aunque sus incrementos son los menos significativos, no dejan de aportar su parte al total de la balanza comercial con aumentos del 34% y 14.4% en 1994 y 1995, respectivamente.

CUADRO 2.4

EXPORTACION SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN

Enero - diciembre
(Millones de dólares)

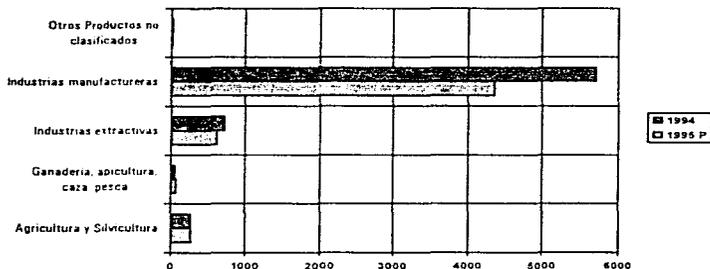
Concepto	1992	1994	1995 P	Variación Anual (Porcentaje)	
				1994/1992	1995/1994
Exportación total FOB	51 888.0	80 882.0	79 823.5	17.3	21.1
Agricultura y silvicultura	1 981.0	2 221.0	2 222.6	13.3	49.8
Algodón	8.2	42.3	170.0	369.8	201.9
Café crudo en grano	262.7	369.7	708.1	42.3	98.3
Jitomate	386.0	394.8	585.8	0.1	49.4
Legumbres y hortalizas frescas	863.4	889.6	928.0	5.5	34.7
Maíz y sandía	84.8	89.2	114.4	37.7	28.3
Otros frutos frescos	322.7	260.0	401.7	8.6	14.8
Otros	283.2	286.7	416.7	12.3	40.9
Ganadería, apicultura, caza y pesca	643.2	467.4	692.7	-16.8	61.4
Carne de vacuno	448.2	381.7	638.2	-19.3	48.2
Miel de abeja	33.8	27.9	30.6	17.6	-9.3
Passadas y morisnas frescas	34.9	34.8	60.8	0.3	45.6
Otros	26.2	33.0	76.7	28.0	129.4
Industrias extractivas	8 782.8	6 894.4	8 094.7	3.4	14.4
Petróleo crudo	8 486.2	6 824.1	7 448.6	2.1	12.6
Cobre en bruto o en concentrados	18.0	40.2	30.1	123.3	-25.1
Asfalto	27.3	23.6	33.9	-13.9	43.6
Otros	233.0	306.6	481.2	31.6	60.3
Industrias manufactureras	42 699.1	51 876.2	67 824.9	20.2	32.4
Alimentos, bebidas y tabaco	1 889.0	1 886.8	2 629.2	18.3	33.4
Tiñidos y art. de vestir o industria del cuero	1 688.8	1 896.8	2 428.2	19.3	32.4
Derivados del Petróleo	719.0	644.6	862.8	-24.3	19.9
Productos petroquímicos	214.1	262.9	329.9	22.8	28.3
Productos siderúrgicos	1 389.6	1 624.7	3 088.9	9.7	181.3
Productos microquímicos	1 824.0	1 886.1	1 801.3	6.9	86.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	28 382.4	28 324.4	44 913.4	24.8	27.1
Otros productos manufactureras	721.9	888.0	1 311.8	37.0	32.8
Otros	2 388.6	3 428.8	4 117.6	1.8	29.2
Otros productos no clasificadas	118.1	134.2	187.7	13.6	26.0

GRAFICA 8

EXPORTACION POR GRANDES GRUPOS DE LA CIIU

Diciembre

(Millones de dólares)



4.- Industria Manufacturera: Como su nombre lo indica, este apartado abarca productos manufacturados como alimentos (ates, azúcar, alún, cerveza, carnes, conservas, frutas procesadas, pastas, tequila, etc). Textiles en algodón, seda, fibras vegetales o artificiales, artículos de piel, calzado hilados de algodón artículos y muebles de madera o palma, libros y publicaciones así como derivados del petróleo, productos químicos, siderúrgicos y minero metalúrgicos e incluso maquinaria y equipo, por citar solo algunos de los productos que más se exportan

Así tenemos que el comportamiento de este grupo de productos en 1994 y en 1995 registraron tendencias porcentuales positivas con incrementos del 20.2% de 1994 respecto a 1993 y del 32.4% de 1995, respecto a 1994 siendo los alimentos, bebidas y tabaco, los textiles y artículos de cuero y los productos siderúrgicos y minero-metalúrgicos, los que mas avances porcentuales presentan

5.- Otros productos no clasificados: Con variaciones positivas del 13.5% en 1994 y 25% en 1995, respecto a 1994

¿Qué compramos?

Al igual que las exportaciones, las importaciones de productos para fines de su participación en la Balanza Comercial, se dividen en cinco grupos y su tendencia se registra a la baja, como podemos observar en el cuadro 2.5, en concordancia al total FOB de los últimos años encontrando lo siguiente (Gráfica 9):

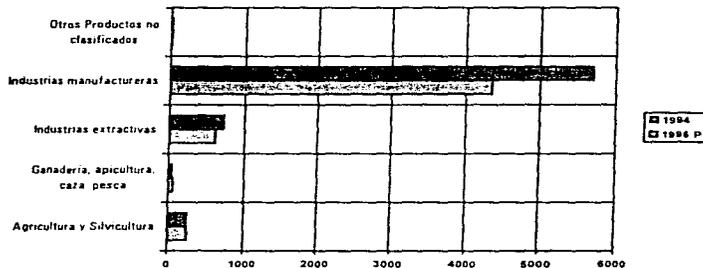
CUADRO 2.5
IMPORTACION SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN
Enero - diciembre
(millones de dólares)

Concepto	1993	1994	1995 P	Variación	
				1994/1993	1995/1994
Importación total FOB	85 355.5	79 345.3	76 476.3	21.4	-8.7
Agricultura y silvicultura	2 374.3	2 992.3	2 478.9	29.8	-17.2
Frijol	6.4	38.3	14.8	689.3	61.1
Maíz	88.7	369.2	373.0	437.4	1.0
Sorgo	380.3	394.8	264.4	3.8	-36.8
Semillas de soya	523.1	840.6	542.4	27.4	-19.3
Otras semillas y frutos oleaginosos	251.9	289.6	288.2	16.0	-3.0
Otras	1 094.9	1 260.9	896.0	15.2	-21.8
Ganadería, apicultura, caza y pesca	388.7	378.1	184.7	22.5	-58.4
Ganado vacuno	85.4	141.4	22.9	48.2	-83.8
Platos y carnes sin cortar	112.2	108.3	88.2	3.8	-39.4
Otras	101.1	127.4	75.6	24.0	-48.7
Industrias extractivas	390.0	438.1	806.5	12.3	37.1
Gas natural	90.4	72.7	105.5	-19.8	45.5
Minerales de estaño	7.4	1.5	1.5	-28.7	8.8
Minerales ferrosos	8.8	8.2	38.1	-68.7	-
Minerales no ferrosos	28.6	35.0	48.0	22.4	48.8
Arenas silíceas, arcillas y ceniza	188.7	88.4	56.0	17.2	-7.4
Fosforita y fosfato de calcio	18.8	48.2	51.8	108.4	7.5
Otras	182.5	221.1	228.3	14.2	36.4
Industrias manufactureras	61 587.7	74 424.8	67 523.8	28.9	-9.3
Alimentos, bebidas y	3 386.2	3 886.9	2 616.3	19.8	-34.4
Textiles y artículos de vestir e					
industria del cuero	3 626.0	4 187.4	3 617.7	18.2	-13.2
Papel, imprenta e industria editorial	2 386.4	3 038.1	3 839.7	28.4	20.3
Derivados del petróleo	1 388.2	1 276.4	1 242.8	-6.8	-2.8
Productos químicos	4 856.3	6 817.7	6 828.5	19.8	-0.1
Productos plásticos y de caucho	3 483.7	3 972.4	4 157.0	16.7	4.8
Productos siderúrgicos	3 312.3	3 838.8	3 833.1	18.7	-0.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	26 972.8	43 488.8	38 731.8	21.9	-8.8
Otras industrias manufactureras	7 689.8	1 886.1	881.7	46.8	-39.1
Otras	2 957.9	3 675.3	2 383.6	23.8	-36.8
Otros productos no clasificados	775.8	1 111.8	1 788.8	43.3	53.7

GRAFICA 9 EXPORTACION POR GRANDES GRUPOS DE LA CIU

Diciembre

(Millones de dólares)



1.- Agricultura y Silvicultura: En este rubro los productos con mayor importación son las semillas el maíz y el frijol, estos dos últimos con tendencias peculiares ya que en 1994 registraron incrementos muy altos del 609.3% y del 437.40% respectivamente. En relación a 1993, sin embargo, para 1995 comienza a bajar este crecimiento a grado de que el frijol disminuye un 61.1% y el maíz casi no sufre cambio con solo el 1% de incremento.

2.- Ganadería, apicultura, caza y pesca: Rubro poco significativo que registró un decremento de -56.4% en 1995 pero con una participación mínima en el total FOB importación.

3.- Industria extractiva: De igual manera que el punto anterior, productos como el gas natural y algunos minerales son importados en cantidades menos significativas que los otros grupos de productos, por lo que su participación en el saldo FOB es mínima, sin embargo, este rubro es el único que en los años de 1994 y 1995 ha registrado incrementos por 12.3% y 37.1%, respectivamente.

4.- Industria manufacturera: En este punto, que representa el más importante por su participación en el total FOB (93.17%) registra una baja del -9.3% en 95, a pesar de que en 1994 tuvo un incremento del 20.9%, debido a las razones ya mencionadas, sin embargo continúan siendo las importaciones una importante fuente de recursos para la industria y el consumo nacional, tal es el caso de productos como la maquinaria y el equipo, los alimentos, bebidas y tabaco, los textiles y artículos de vestir, los productos químicos y siderúrgicos por citar algunos, que aún con su decremento en 1995, sigue a la cabeza.

5.- Otros productos no clasificados: Igualmente a los puntos 2 y 3 no tienen mucha relevancia, pero que se mantienen a la alza con incrementos del 43.3% en 1994 y de 537% en 1995

¿A quién vendemos?

Independientemente de la firma del TLC entre Estados Unidos, Canadá y México, desde años atrás el principal comprador de nuestros productos ha sido Estados Unidos, con participaciones por arriba del 80% dentro de las exportaciones FOB de nuestro país, registrando un incremento del 28.5% en 1995, respecto a 1994 (Cuadro 2.6)

Le siguen en participación Canadá con el 24% en 1994 y 1995, Japón con 1.62% y 1.16%, el resto de los países, en realidad tienen una participación muy pequeña que no rebasa el 1%

Es importante hacer notar que debería existir mayor equilibrio entre la participación de los países en las ventas de México al exterior, ya que resulta un tanto arriesgado el tener una dependencia tan grande para vender con Estados Unidos, pues mientras existan buenas relaciones comerciales a nivel bilateral, no existe inconveniente alguno, pero en caso contrario, el impacto financiero para la economía nacional no se dejaría esperar en caso de un rompimiento comercial México-Estados Unidos (gráfica 10)

CUADRO 2.6
EXPORTACION POR PRINCIPALES PAISES
Enero - diciembre

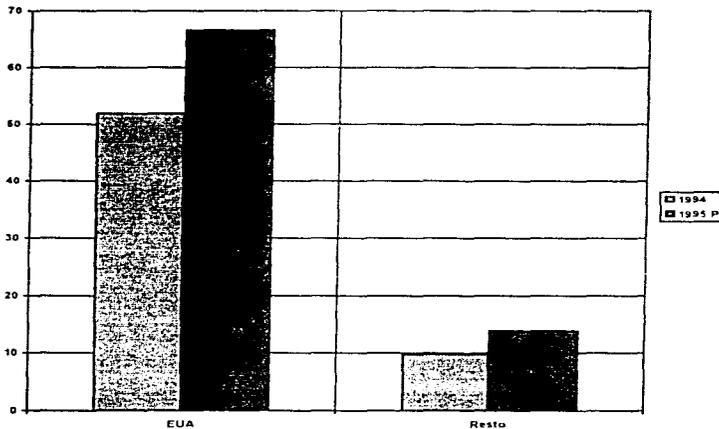
País	Valor (Millas de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Millas de dólares) 1985-1984	Variación anual (Porcentaje) 1985-1984
	1984	1985	1984	1985		
Total FOB	80 882 218	78 823 458	100.00	100.00	18 041 241	31.1
Estados Unidos de América	1 488 549	86 818 381	85.17	83.48	14 763 485	28.5
Canadá	1 488 549	1 975 371	2.41	2.48	509 822	34.7
Japón	888 298	828 372	1.82	1.18	60 225	8.1
Brazil	375 880	800 255	0.82	1.00	482 275	112.8
España	851 378	778 743	1.40	0.88	72 633	8.5
Suiza	158 858	608 140	0.28	0.76	451 184	287.5
Alemania	392 854	515 465	0.64	0.85	122 811	31.3
Hong Kong	134 800	505 719	0.22	0.83	370 819	275.2
Reino Unido	284 272	504 494	0.43	0.83	240 222	80.9
Chile	203 405	489 917	0.33	0.81	288 512	140.9
Francia	480 485	475 898	0.81	0.60	14 586	3.0
Colombia	304 153	453 258	0.50	0.57	149 108	49.0
Bélgica-Luxemburgo	281 553	418 628	0.43	0.53	158 075	60.4
Venezuela	173 829	379 871	0.24	0.48	208 143	118.7
Cuba	173 742	355 098	0.29	0.44	181 354	104.4
Argentina	243 833	312 888	0.40	0.39	69 003	28.3
Guatemala	271 882	310 201	0.36	0.39	82 508	42.5
Paises Bajos	172 437	241 567	0.28	0.30	69 130	40.1
Panamá	121 841	224 058	0.20	0.29	102 217	83.9
Italia	83 480	187 292	0.14	0.25	113 812	136.3
Pará	110 233	178 859	0.18	0.22	88 628	62.2
Singapur	86 855	173 485	0.11	0.22	108 830	160.3
República Dominicana	160 841	167 253	0.26	0.21	6 412	4.2
El Salvador	127 183	147 673	0.21	0.18	20 490	16.1
Costa Rica	94 612	137 330	0.18	0.17	42 718	45.2
Puerto Rico	88 151	135 028	0.14	0.17	47 778	54.2
Ecuador	108 781	118 045	0.18	0.15	8 284	5.7
Irlanda (Eire)	110 388	108 754	0.18	0.14	-1 645	-1.5
Corea	38 252	88 522	0.08	0.11	50 270	131.4
Portugal	59 898	78 420	0.10	0.10	18 422	32.4
Otros	881 073	1 382 075	1.81	1.74	411 002	41.9

GRAFICA 10 EXPORTACION HACIA LOS EUA

Y EL RESTO DEL MUNDO

Enero - Diciembre

(Miles de Millones de dólares)



¿A quién compramos?

Para no variar mucho respecto a las exportaciones en el campo de las importaciones, nuestro principal proveedor vuelve a ser Estados Unidos, con más de 70% de participación sobre las exportaciones totales en 1994 y 1995 (Cuadro 2.7)

En seguida y con mucho menos participación, se encuentra Japón con participación de casi 5% en 1994 y 1995. Alemania con 3.89% y 3.71%, respectivamente. Canadá con 2.02% y 1.90%. Francia con 1.88% y 1.35%. España con 1.68% y 96%. Brasil con 1.52% y 778%. Italia con 1.27% y 1.06% así como China, Corea, Reino Unido con alrededor de 1% en 1994 y 1995. el resto de los países, en su mayoría no llegan al 50% de participación (Gráfica 11)

Como ya se había comentado aun no es autosuficiente nuestro país para obtener de manera interna todos los insumos para la industria y el consumo, encontrando una situación similar al de las exportaciones, ya que si hubiese una ruptura con nuestro principal proveedor, las consecuencias serían de importancia

CUADRO 2.7

IMPORTACION POR PRINCIPALES PAISES

Enero - diciembre

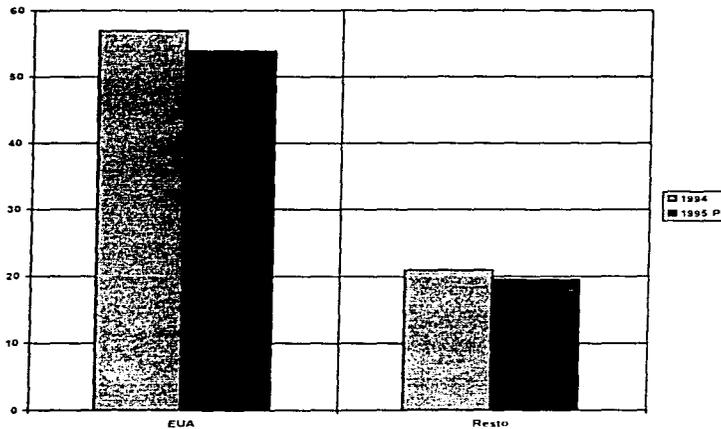
País	Valor		Participación en el total		Variación absoluta (Miles de dólares)	Variación anual (Porcentaje) 1995-1994
	(Miles de dólares)		(Porcentaje)			
	1994	1995	1994	1995	1995-1994	
Total FOB	79 345 217	72 475 459	100.00	100.00	6 869 757	6.7
Estados Unidos de América	56 910 271	50 429 507	71.73	74.23	6 480 765	5.4
Japón	3 411 521	3 654 343	4.29	4.99	242 822	5.3
Alemania	3 088 152	2 687 142	3.89	3.71	401 010	13.0
Canadá	1 600 247	1 374 252	2.02	1.90	225 995	14.1
Francia	1 495 271	979 164	1.88	1.35	516 106	34.4
Corea	733 721	974 172	0.92	1.34	240 451	32.8
Italia	1 008 364	771 468	1.27	1.06	236 896	23.5
China Nacionalista/Taiwan	485 154	716 160	0.61	0.99	231 006	47.7
España	1 333 492	694 055	1.68	0.96	639 437	46.0
Brazil	1 205 421	585 263	1.52	0.78	640 137	53.1
Reino Unido	702 426	531 757	0.89	0.73	170 669	24.3
China Popular (Pekin)	428 571	520 588	0.54	0.72	92 017	21.5
Chile	227 723	488 328	0.29	0.69	270 605	118.8
Malasia	316 217	436 866	0.40	0.60	118 649	37.3
Suiza	489 600	388 677	0.62	0.54	101 123	20.6
Singapur	212 509	289 245	0.27	0.40	76 736	36.1
Países Bajos	238 670	217 861	0.30	0.30	20 809	8.7
Venezuela	297 217	214 005	0.37	0.30	83 212	28.0
Bélgica-Luxemburgo	329 186	209 864	0.41	0.29	119 324	36.2
Suecia	274 021	200 760	0.35	0.28	73 261	26.8
Argentina	239 777	190 705	0.30	0.28	139 072	40.2
Puerto Rico	95 421	188 817	0.12	0.26	93 496	98.0
Irlanda (Eire)	128 958	181 098	0.16	0.25	52 140	40.4
Indonesia	246 595	157 485	0.31	0.23	79 100	32.1
Tailandia	215 112	186 510	0.27	0.23	48 602	22.6
Hong Kong	249 535	158 439	0.31	0.22	90 096	36.1
India	135 168	120 818	0.17	0.17	14 351	10.8
Australia	165 943	90 271	0.21	0.14	66 672	40.2
Perú	210 466	88 734	0.27	0.14	111 782	-53.1
Colombia	120 874	97 458	0.15	0.13	23 516	-16.4
Otros	1 877 337	1 290 486	2.37	1.78	577 851	-30.8

GRAFICA 11

IMPORTACION HACIA LOS EUA Y EL RESTO
DEL MUNDO

Enero - Diciembre

(Miles de Millones de dólares)



G A T T

NOTA INTRODUCTORIA

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un tratado multilateral firmado por 103 gobiernos que en conjunto representan cerca del noventa por ciento del comercio mundial. Su finalidad fundamental es liberalizar el comercio mundial y darle una base estable contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económicos y al bienestar de todos los países.

El Acuerdo General se constituye en el sistema multilateral que fija normas convenidas para regir el comercio internacional. Ha funcionado también como el principal órgano internacional en que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. El GATT es también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por diez desde la terminación de la segunda guerra mundial, constituye una prueba de éxito del GATT en su doble función.

En esencia, el GATT tiene por finalidad garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio que inspire confianza para invertir, crear empleos y comerciar. Por otra parte, ha quedado demostrado que el recurso al proteccionismo por los gobiernos disminuye la confianza de los círculos comerciales, hace subir los precios, frena la inversión y va

en perjuicio de las perspectivas de crecimiento y desarrollo económicos en general

El Acuerdo General se firmo el 30 de octubre de 1947 y entró en operacion en enero de 1948. Los 23 países que lo firmaron estaban entonces elaborando la carta de la proyectada Organización Internacional de Comercio (OIC) que se concebía como un organismo especializado en las Naciones Unidas. El Acuerdo General que en buena medida se baso en las partes del proyecto de carta de la OIC relativas a las políticas comerciales, se concertó con objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberalización del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo porque se suponía que pronto se encargaría de él la OIC. Sin embargo, hubo que abandonar los planes de creación de esta última cuando resultó patente que no se ratificaría la carta y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial.

El número de miembros del GATT ha aumentado hasta la cifra actual de 103 y otros 28 países aplican de facto las normas del GATT.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General, las actividades del GATT se han ido adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, como son la modificación de la potencia económica relativa de los países o grupo de países importantes, la irrupción del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formación de agrupaciones económicas regionales o preferenciales, las dificultades monetarias y de pagos, el problema de la deuda que

surge en el decenio de 1980, y la participación de los países en transición de Europa Central del Este. Estos cambios han puesto de relieve la importancia del GATT como foro de discusión de las nuevas situaciones, como marco de solución de las controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

En los dos decenios pasados, han venido preocupando cada vez más al GATT los problemas y necesidades comerciales de los países en desarrollo, que representan más de las dos terceras partes de sus miembros. Los países en desarrollo miembros del GATT, pueden aplicar desde hace muchos años con considerable flexibilidad alguna de las normas del Acuerdo General. En 1965 se agregaron a éste algunas disposiciones que tratan concretamente del comercio y desarrollo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo han sido uno de los elementos importantes de las negociaciones comerciales de la Ronda Tokio, y también lo es en las de la Ronda Uruguay.

Los derechos y las obligaciones contractuales que se estipulan en el Acuerdo han sido voluntariamente aceptados por los países miembros, denominados partes contratantes. La vigilancia de la aplicación de estas normas es una actividad importante del GATT. Las normas se han perfeccionado y los obstáculos al comercio se han reducido progresivamente en sucesivas negociaciones multilaterales del GATT.

La Ronda Tokio, séptima de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas en el GATT, se inició en 1973 y

concluyó en 1979. De ella resultaron además de importantes reducciones arancelarias, una serie de nuevos acuerdos que abarcan medidas no arancelarias (subsidios antidumping, valoración aduanera, obstáculos técnicos, compras gubernamentales) así como otros sobre el comercio de productos lácteos, la carne de bovino y las aeronaves civiles, y un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial.

La Ronda Uruguay que se inició en septiembre de 1986 y que en principio había de ser concluida en el primer o segundo trimestre de 1991 va mucho más lejos. Las negociaciones no solo apuntan a una mayor liberalización del comercio, sino igualmente a una evaluación más a fondo y una revisión de las disciplinas del GATT, en particular en el caso de aquellas normas actuales que han resultado ineficaces o que ya no se ajustan a las realidades comerciales de los años noventa. También se están contemplando profundos cambios institucionales, así como un acuerdo multilateral nuevo que rija el comercio internacional de servicios.

1. OBJETIVOS GENERALES DEL GATT

Aunque el Acuerdo General es un documento largo y complejo (contiene 38 artículos), se basa en unos pocos principios y objetivos fundamentales.

Comercio sin discriminación.

El principio, plasmado en la famosa Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF) establece que el comercio se debe basar en la no discriminación entre los países. Todas las partes contratantes

están obligadas a otorgarse recíprocamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en la aplicación y la administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y de exportación. Por tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra él, todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio. Por medio de este principio se logra la protección multilateral de las concesiones pactadas. Las excepciones a esta norma fundamental sólo se admiten en ciertas circunstancias especiales. Además, en un comercio sin discriminación, los productos importados no deben recibir al ingresar en un mercado un trato menos favorable que le concedido en los productos equivalentes de origen nacional. Esto se conoce como trato nacional.

Protección mediante el arancel aduanero.

El segundo principio fundamental es que la protección de las industrias nacionales debe efectuarse esencialmente a través del arancel aduanero y no mediante medidas comerciales de otra clase. El objetivo de esta regla es demostrar claramente el grado de protección y permitir así la competencia. Los aranceles pueden ser fácilmente calculados por un exportador para cada país, al contrario de lo que ocurre con otras medidas, como serían los impuestos variables, las cuotas de importación y las licencias de importación.

Asegurar una base estable y previsible para el comercio.

En parte, el comercio se apoya sobre una base estable y previsible gracias al sistema de consolidación (compromiso de no

exceder límites negociados) de los niveles de los derechos aduaneros que aplican las partes contratantes. Estos aranceles consolidados figuran para cada país contratante en las listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. A pesar de que existe una disposición que permite la renegociación de tales aranceles consolidados, los aumentos de estos aranceles están contrarrestados por la exigencia de que cada aumento debe ser compensado.

Promoción de la competencia leal.

El GATT se interesa cada vez más en la cuestión de las subvenciones y el dumping. Las normas de las que pueden valerse los países para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros figuran en el Acuerdo General y en el denominado Código Antidumping. Se hace una diferencia entre los subsidios a las importaciones y a las exportaciones. Se exige a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se permite la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, bajo ciertas condiciones.

En lo que se refiere a los productos manufacturados, las normas originales del GATT preveían que todos los países debían comprometerse a no hacer uso de subsidios a la exportación, a partir de una fecha establecida. De igual modo, si se aduce la existencia de exportaciones subvencionadas, las normas del GATT permiten la imposición de derechos compensatorios, siempre y cuando se compruebe que las importaciones de productos subvencionados causan perjuicio a la industria nacional. De manera semejante se permite y se rige la imposición de derechos antidumping sobre

importaciones realizadas a precios dumping. En la Ronda Uruguay se están examinando otras distorsiones de la competencia internacional.

Restricciones cuantitativas a la importación.

La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo General, plasmada en el Artículo XI del mismo. Dicha prohibición fundamental, fue dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido en el caso de los países desarrollados. No obstante se hacen sentir especialmente en el comercio de productos agropecuarios, textiles, acero y otros productos, muchos de los cuales son de interés de exportación para los países en desarrollo.

Esta disposición, sin embargo, admite excepciones definidas en el Acuerdo General mismo. La principal excepción a la norma general del GATT, que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas, es el caso de dificultades de balanza de pagos (artículo XII). Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene ampliada, para los países en desarrollo, por el reconocimiento (consignado en el artículo XVIII del Acuerdo General) de que pueden verse obligados a mantener restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional.

Los países que apliquen restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente consultas en el marco del GATT. Las consultas que pueden conducir a la constitución de paneles formados por expertos internacionales independientes, elevan sus resultados al Consejo del GATT quien finalmente formula determinadas recomendaciones o decisiones. Estas consultas permiten proceder a un intercambio de opiniones sobre el conjunto de los problemas económicos de esos países, tanto en el orden interior como en el exterior y en particular sobre las consecuencias de las citadas restricciones respecto de los intereses exportadores de otros Estados miembros y sobre la posibilidad de sustituirlas por otras medidas de política económica. Durante las consultas y si un país en desarrollo así lo solicita, es posible examinar con especial atención el entorno de dicho país por lo que respecta al comercio exterior y las medidas que podrían adoptar otras partes contratantes para ayudar a la expansión de las exportaciones de ese país. Para todas las cuestiones relativas a divisas, reservas monetarias y balanza de pagos, el GATT recurre a la información del Fondo Monetario Internacional.

La exención y la posible adopción de medidas de urgencia.

Existen procedimientos de exención por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican, pueden pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada impuesta por el Acuerdo General.

Además, se reconoce que pueden darse ocasiones en que un país considere inevitable ofrecer a los productores nacionales una

protección temporal contra las importaciones, aumentando los aranceles consolidados o imponiendo restricciones cuantitativas. La norma del Acuerdo General relativa a las salvaguardas (artículo XIX) permite que en casos de urgencia cuidadosamente definidos un país miembro imponga restricciones a la importación o suspenda importaciones, solo cuando el aumento de las importaciones causen o amenacen causar un perjuicio grave a los productores nacionales competidores. Tales medidas de emergencia deben ser tomadas sobre una base no discriminatoria y deben ser sistemáticamente aplicadas a todos los proveedores de un producto que pueda perturbar a la industria nacional. En los últimos años vienen preocupando a los miembros del GATT el recurso por ciertos países a acuerdos bilaterales discriminatorios a menudo denominados limitaciones "voluntarias" de las exportaciones que soslayan las disciplinas del artículo XIX. Como consecuencia de ello, la cuestión de las salvaguardas es uno de los temas importantes de negociación en la Ronda Uruguay.

Acuerdos comerciales regionales.

Se han concertado en distintas regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas en las cuales pueden estar excluidas otras partes contratantes. El Artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante el libre comercio. Por consiguiente, autoriza tales agrupaciones como una excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas, cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos

faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el Artículo XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio. En ambos casos es preciso que se eliminen los derechos arancelarios y demás obstáculos que pesan esencialmente sobre la totalidad de los intercambios comerciales entre los países miembros del grupo. En una zona de libre comercio cada miembro mantiene una política comercial y un arancel propio respecto de los países externos a la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles y las disposiciones que afecten al comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

Solución de diferencias comerciales.

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias comerciales son cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al GATT en busca de una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General. El sistema está consagrado en los artículos XXII y XXIII del GATT. En ellos se atribuye particular importancia a las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de éstas, de hecho, jamás requieren ir más allá de esa etapa de consultas bilaterales. Pero cuando no pueden resolverse bilateralmente, queda

la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para presentar una reclamación. La reclamación debe ser rápidamente examinada a través de la formación de grupos especiales del GATT. Desde 1947 el Consejo del GATT ha procedido al establecimiento de esos grupos especiales en más de un centenar de ocasiones y actualmente con mayor frecuencia que en el pasado.

Normalmente los grupos especiales o paneles, como también se les denomina, están integrados por tres expertos de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión. Se reúnen como si se tratara de un tribunal, para tomar conocimiento de los argumentos de ambas partes, así como de los puntos de vista de las partes interesadas. El juicio que se forman acerca del caso se funda en una interpretación del propio Acuerdo General y en los casos anteriores.

El informe que presentan al Consejo consta de conclusiones sobre las razones y sinrazones de cada caso, así como de una recomendación en los párrafos finales. Si el Consejo adopta ese informe -adopción ésta que se hace por consenso-, las partes contratantes en cuestión tienen la obligación de actuar en conformidad con las conclusiones del grupo especial.

Si la parte "infractora" no aplica las recomendaciones, la parte perjudicada puede pedir autorización a los demás miembros del GATT, para tomar medidas de represalia. En la realidad, sólo en una ocasión hubo necesidad de dar tal autorización. La presión resultante de la necesidad de los miembros del GATT de contar con credibilidad negociadora en el seno del sistema multilateral ha resultado ser el medio más eficaz de garantizar que se arribe a una solución.

En la actualidad los grupos especiales del GATT tratan anualmente unas diez o doce diferencias. En general llevan a término su labor en no más de doce meses. La mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del grupo especial y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las consultas que en el ámbito de este órgano se celebran con las partes en el diferendo.

2. FUNCIONAMIENTO DEL GATT

El órgano superior del GATT es el período de sesiones de las Partes Contratantes que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año.

Emanando del Consejo de Representantes, existen otros importantes comités permanentes como son en primer término, el Comité de Comercio y Desarrollo, que examina y hace recomendaciones sobre las interrelaciones, a nivel analítico, de políticas e institucional, entre lo comercial y las cuestiones financieras, monetarias y, en general, desarrollo. Asimismo, se tienen el Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de balanzas de pagos), el Comité de Agricultura, el Comité de Productos Industriales, y otros encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestido, las concesiones arancelarias; las prácticas antidumping, la valoración en aduana; las compras del sector público; las subvenciones y las medidas compensatorias; las licencias de importación; los obstáculos técnicos al comercio, el comercio de la carne, el comercio de productos lácteos, el

En la actualidad los grupos especiales del GATT tratan anualmente unas diez o doce diferencias. En general llevan a término su labor en no más de doce meses. La mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del grupo especial y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las consultas que en el ámbito de este órgano se celebran con las partes en el diferendo.

2. FUNCIONAMIENTO DEL GATT

El órgano superior del GATT es el período de sesiones de las Partes Contratantes, que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año.

Emanando del Consejo de Representantes, existen otros importantes comités permanentes como son: en primer término, el Comité de Comercio y Desarrollo, que examina y hace recomendaciones sobre las interrelaciones, a nivel analítico, de políticas e institucional, entre lo comercial y las cuestiones financieras, monetarias y, en general, desarrollo. Asimismo, se tienen el Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de balanzas de pagos); el Comité de Agricultura; el Comité de Productos Industriales, y otros encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestido, las concesiones arancelarias; las prácticas antidumping, la valoración en aduana; las compras del sector público, las subvenciones y las medidas compensatorias; las licencias de importación; los obstáculos técnicos al comercio; el comercio de la carne, el comercio de productos lácteos, el

comercio de aeronaves civiles, y los asuntos presupuestarios financieros y administrativos

Se establecen grupos de trabajo (comités especiales) para tratar los asuntos corrientes como las solicitudes de adhesión al GATT, el examen de los acuerdos concluidos por los países miembros con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, o el estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión colectiva. Con frecuencia se establecen grupos especiales de conciliación encargados de examinar las diferencias entre países miembros. Estos tienen una vida temporalmente limitada una vez concluido el estudio del caso concreto que le fue asignado y debidamente informadas las Partes Contratantes de sus conclusiones sobre las que han de pronunciarse, los grupos de trabajo quedan disueltos.

Las decisiones del GATT se toman generalmente por consenso y no por votación. En las raras ocasiones en que procede a votación, cada parte contratante (país miembro) tiene un voto. En la votación de decisiones suele bastar la mayoría simple pero se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros, para la concesión de "exenciones", que como ya se indicó, son autorizaciones otorgadas en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo.

La vigilancia de las políticas comerciales nacionales es una parte importante de la labor del GATT en general y de muchos de sus diferentes comités en particular. También ocupa una posición central en las negociaciones de la Ronda Uruguay referentes a

modificaciones institucionales del GATT Se prevé que en la Ronda Uruguay se acepte la propuesta de establecer un sistema de exámenes de las políticas comerciales nacionales en virtud del cual los miembros del GATT examinarán colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política comercial de un país determinado. Otra reforma es la celebración de reuniones periódicas de las Partes Contratantes a nivel ministerial.

La Secretaría del GATT integrada por cerca de 400 funcionarios se encuentra en Ginebra Suiza y al frente de ella está su Director General. El presupuesto del GATT para los últimos años se cifro en unos 74 millones de francos suizos y los países miembros lo sufragan en proporción a su participación en el comercio mundial.

3. FORO DE DISCUSION Y DE NEGOCIACION EN MATERIA DE COMERCIO

La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales es uno de los principales objetivos fijados en el Acuerdo General y ha constituido la finalidad de las siete "rondas" de negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo en el GATT las de 1947, Ginebra, 1949, Annecy, Francia, 1951, Torquay, Inglaterra, 1956, Ginebra, 1960-61 -Ronda Dillon-, Ginebra, 1964-67 -Ronda Kennedy-, Ginebra, y 1973-1979 -Ronda Tokio-, Ginebra, así llamada porque el punto de partida de las negociaciones fue una Reunión Ministerial celebrada en la capital japonesa en septiembre de 1973. La octava ronda, la Ronda Uruguay, se inicio en punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986 y culminó en diciembre de 1993.

La Ronda Uruguay

El 20 de septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la ronda Uruguay. La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio reunidos en Punta del Este, Uruguay y fue en parte la culminación del trabajo comenzado, después de la anterior Reunión ministerial del GATT celebrada en Ginebra en noviembre de 1982.

Los principales objetivos que se propusieron entonces fueron, entre otros, los siguientes:

A) Contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados.

B) Reforzar la disciplina en las áreas tradicionales de: comercio internacional para evitar, por una parte, prácticas desleales de comercio y, por otra, que el combate a esas prácticas no se convierta en instrumentos de proteccionismo disfrazado.

C) Extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas del comercio internacional, como son la propiedad intelectual y los servicios, y

D) Incluir en las reglas del GATT la agricultura, los textiles y otras áreas cuyo comercio, hasta ahora, no se rige abiertamente por las disposiciones generales que se aplican a otros bienes.

La Ronda Uruguay generó 28 acuerdos multilaterales, más el artículo del GATT y acuerdos plurilaterales que arrojan un total de 45

temas específicos Se establece la Organización Mundial de Comercio (OCM) en sustitución del GATT

El objetivo de la nueva Organización es el de ofrecer mayor certidumbre y el establecimiento de reglas claras para regular el intercambio de mercancías y servicios además servirá de marco institucional en todos los acuerdos negociados en el área de bienes y servicios, propiedad intelectual y solución de controversias

Será el máximo órgano de supervisión de los compromisos adquiridos por los 117 países firmantes (cinco de ellos se encuentran en calidad de observadores) y a ella recurrirán aquellos países que vean mermados sus intereses comerciales por un tercer país, evitando con ello represalias unilaterales ya que fungirá como árbitro entre las partes involucradas mediante el establecimiento de paneles que serán los encargados de hacer las recomendaciones pertinentes frente a una agresión comercial

Respecto a esta última ronda, se crearon nuevos grupos para atender los siguientes asuntos

- El comité de negociaciones comerciales
- El grupo de negociaciones del comercio de mercancías
- Aranceles.
- Medidas no arancelarias
- Productos obtenidos de la explotación de los recursos naturales.

- Textiles y vestido
- Agricultura
- Productos tropicales
- Artículos del Acuerdo General (GATT).
- Acuerdos y convenios de las negociaciones comerciales multilaterales
- Salvaguardas
- Subvenciones y medidas compensatorias
- Aspectos relacionados con el comercio de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo los bienes falsificados
- Medidas relacionadas con el comercio en las inversiones extranjeras.
- Solución de controversias
- Funcionamiento del Sistema del GATT
- El grupo de negociaciones del comercio de servicios.

4. EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

Aproximadamente dos tercios de los países miembros del GATT se encuentran en las dos primeras etapas de su desarrollo

económico. El Acuerdo General, como organismo cuyas normas rigen la mayor parte del comercio mundial, reconoce su responsabilidad de facilitar el crecimiento económico de esos países.

Los países en desarrollo participan plenamente en la labor del GATT. Su presencia no solo revela que están decididos a defender sus intereses comerciales, sino también que reconocen que el éxito de sus propios esfuerzos para fomentar su desarrollo económico está estrechamente vinculado a la continua expansión del comercio mundial. A su vez, esta expansión del comercio depende en gran medida del resultado que tenga el empeño del GATT por mantener un sistema de comercio mundial abierto y más equitativo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo fue uno de los objetivos esenciales de la Ronda Tokio y también de los de la Ronda Uruguay. Cabe señalar asimismo que varias disposiciones del Acuerdo General han permitido durante muchos años a estos países aplicar con flexibilidad algunas normas del GATT.

5. MEXICO EN EL GATT

Con fecha 22 de noviembre de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la opinión de los Senadores Integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT. Las Comisiones informaron lo siguiente:

*Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su

juicio, inconveniente alguno de orden económico, político jurídico o social para que el Gobierno de la República si así lo juzga conveniente inicie en el momento que considere oportuno negociaciones con las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el proposito de concertar su eventual adhesión a ese organismo en los términos que mejor convengan al interes nacional "

Con fecha 25 de noviembre de 1985 el Licenciado Miguel de la Madrid, en ese entonces Presidente de la República encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conduccion de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al Acuerdo General asimismo le ordenó el cumplimiento de los siguientes lineamientos y criterios

- i) "El protocolo de Adhesion se circunscribira plenamente a lo que establece la Constitución politica de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional. Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales especialmente en sus capítulos relativos al fomento industrial y comercio exterior, de tal manera que, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se pretende adherir, se garanticen el Protocolo correspondiente las modalidades y orientaciones e nuestra politica de desarrollo "
- ii) "La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado por México y adoptado por las partes CONTRATAS en 1979. La politica comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años, facilita el proceso de adhesión. Adicionalmente,

deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de defensa contra prácticas desleales en el comercio exterior, cuya iniciativa se sometió al Honorable Congreso de la Unión.

- iii) "El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como el país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable.
- iv) "Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos. Igualmente deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras al sector público."
- v) "En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector Agropecuario de México por constituir este un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país."
- vi) "Dentro del marco general de las negociaciones se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podrán considerarse en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional."

Por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior fue creado un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo el proceso de negociación de la Adhesión de México al Acuerdo General. Este Grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y contó con la participación de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal, y Agricultura y Recursos Hidráulicos.

El 26 de noviembre de 1985, el Gobierno de México envió al Director General del GATT una comunicación por la que se le hizo saber a dicho funcionario su decisión de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al Acuerdo General

Mediante comunicación de fecha 4 de febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior", preparado por el Gobierno de México para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo. Este documento fue oportunamente aprobado por el Gabinete de Comercio Exterior

En su reunión del 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del GATT estableció un grupo de trabajo con el mandato de examinar la solicitud de Adhesión al Acuerdo General presentada por el Gobierno de México, así como hacer recomendaciones al Consejo sobre dicha cuestión. Algunas partes contratantes formularon preguntas específicas sobre el Memorándum expresado por México en relación con su régimen de comercio exterior, las cuales fueron contestadas el 14 de abril del mismo año

Después de un proceso de intensas negociaciones el Grupo de Trabajo dio por concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos: Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo y lista de los productos que México concede como aportación por su adhesión al Acuerdo General (documentos L/6010). Estos documentos fueron aprobados por el Grupo de Trabajo en su última reunión celebrada el 15 de julio de ese mismo año.

Debe destacarse de manera especial la parte preambular del Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, en la que los Gobiernos que son partes contratantes del GATT, reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose de esta manera que en todo momento México puede invocar y tiene derecho a recibir el tratamiento especial y más favorable previsto en el Acuerdo General para países en desarrollo. En especial el estipulado en su parte cuarta, integrada por los artículos XXXVI XXXVII y XXXVIII en la llamada "Cláusula de Habilitación", negociada durante la Ronda Tokio y en otros instrumentos que forman parte del sistema jurídico del GATT. Con la incorporación de este reconocimiento en favor de México, se dio cumplimiento a las instrucciones que sobre el particular giró el Presidente.

México se adhirió formalmente al GATT el 24 de agosto de 1986, y al ser ratificado por el Senado de la República, dicho instrumento pasó a formar parte de nuestra legislación nacional, el 6 de noviembre de 1986.

En su calidad de parte contratante del GATT, México participa plenamente en todas las actividades del GATT y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del Acuerdo General, a través de la cláusula de la nación más favorecida. De igual forma, tiene a su alcance los demás beneficios demandantes del GATT, entre ellos la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias, a recibir un trato especial y más favorable por su condición de país en desarrollo y a utilizar de manera efectiva salvaguardias para proteger su producción nacional.

Con base en los principios rectores del Acuerdo General y del Protocolo de Adhesión, México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales, los cuales se ha cumplido de la manera siguiente:

- i) Consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación a un arancel máximo de 50% ad valorem. Además, se otorgaron concesiones arancelarias a 373 productos por debajo de dicha tasa, lo cual equivale a 590 fracciones en el actual sistema armonizado.
- ii) El reconocimiento de las PARTES CONTRATANTES de que las medidas que México aplica al sector agrícola están orientadas a fomentar su producción, mantener el ingreso y las oportunidades del empleo de los productores nacionales.
- iii) La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable, para calcular los impuestos a la importación.
- iv) La adhesión por parte de México a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio.

6. CONTENIDO

El I Acuerdo General contiene 38 artículos, que a continuación se exponen brevemente:

PARTE I

El artículo I contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros igualdad de trato por medio de la Nación Más Favorecida (NMF)

En el artículo II se prevé las reducciones arancelarias que al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General quedan consolidadas y forman parte integrante del propio Acuerdo

PARTE II

El Acuerdo General se aplica "provisionalmente" Los miembros tienen que aplicar las normas de la Parte II "en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente" en el momento de adherirse al Acuerdo General

En el artículo III se prohíben los impuestos interiores y otras medidas internas que discriminen contra las importaciones (Principio del Trato Nacional)

Los artículos IV (películas cinematográficas), V (libertad de tránsito), VI (derechos antidumping y derechos compensatorios), VII (foro aduanero), VIII (derechos y formalidades), IX (marcas de origen) y X (disposiciones comerciales) son los "artículos técnicos" encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas no arancelarias con fines de protección comercial.

Los artículos XI a XIV tratan de las restricciones cuantitativas: el artículo XI contiene la prohibición general de estas restricciones; el artículo XII especifica la manera en que pueden

utilizarse por razones de balanza de pagos, el artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación y el artículo XIV las excepciones a la regla de no discriminación contenida en el artículo anterior

El artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional

El artículo XVI tiene a la eliminación de las subvenciones a la exportación

En el artículo XVII se exige que las empresas comerciales del estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior. En este mismo artículo se exceptúan las compras gubernamentales de las reglas del Acuerdo General. Este tema quedó cubierto posteriormente por un Código

En el artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas

En el artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales (salvaguardias)

En los artículos XX y XXI se especifican las excepciones al Acuerdo General, admitidas por razones generales o de seguridad, respectivamente (por ejemplo, las necesarias para proteger la salud pública).

El artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

PARTE III

En el artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida

En el artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes, las exenciones se conceden en virtud de este artículo

Los artículos XXVI a XXXV contienen disposiciones generales sobre la aplicación del Acuerdo General. Tratan de su aceptación y entrada en vigor (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias a los países que dejan de ser miembros (XXVII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXIX), de las enmiendas al Acuerdo General (XXX), del retiro (XXXI), de la definición de "partes contratantes" (países miembros) (XXXII), de la adhesión al GATT (XXXIII), de los anexos al Acuerdo (XXXIV) y de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes (XXXV)

PARTE IV

Los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, agregados en 1965, se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros y en el artículo XXXVIII se prevé la acción colectiva de éstos.

7. MEXICO EN LA RONDA URUGUAY DEL GATT

Si bien en la Ronda Tokio se dio un importante impulso a la liberalización del comercio internacional, se dejó sin resolver temas comerciales de gran importancia como las salvaguardas, los textiles y la agricultura

La Ronda Uruguay es un intento por ampliar la cobertura del GATT a nuevas áreas como la agricultura, los textiles, los derechos de propiedad intelectual, los servicios y las medidas de inversión relacionadas con el comercio, reforzar las disciplinas en las áreas tradicionales del Acuerdo General, y revertir las tendencias proteccionistas consecuencia de un creciente comercio mundial

Se trata del proyecto más ambicioso en la historia del GATT para garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio, considerando los intereses tanto de países desarrollados, como de países en desarrollo. En las negociaciones participan 108 países y por primera vez México participa como miembro de pleno derecho en el GATT

La conclusión de la Ronda estaba prevista para la Reunión Ministerial del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), que se celebró en Bruselas, Bélgica en diciembre de 1990. Sin embargo, las grandes divergencias en materia de subsidios agrícolas, particularmente entre la comunidad Europea (CE, Estados Unidos y el

Grupo Cairns ¹⁾ impidieron que las negociaciones finalizaran en esa ocasión, bloqueando los avances en otras áreas de la Ronda

Objetivos de México en la Ronda Uruguay

México otorga la mayor importancia al fortalecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y al éxito de la Ronda Uruguay. Ambos objetivos son cruciales para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios y la transferencia de tecnología, sustentado en un sistema de comercio internacional estable, transparente, equitativo y no discriminatorio. En este contexto, la participación de México en la Ronda Uruguay se ha orientado al logro de los siguientes objetivos fundamentales:

- i. lograr un acceso más estable y seguro de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales;
- ii. capitalizar las medidas de liberalización unilateral adoptadas por México en los últimos años, obteniendo reciprocidad por parte de sus socios comerciales;
- iii. apoyar el establecimiento de reglas internacionales para proteger los derechos de propiedad intelectual, sin que esto constituya un obstáculo al comercio legítimo y al acceso de nuevas tecnologías;
- iv. apoyar la creación de un acuerdo multilateral de servicios, basado en el principio de no discriminación

¹⁾ Grupo de países desarrollados y en desarrollo exportadores de productos agropecuarios que apoyan la liberalización agrícola Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay.

(nación más favorecida y trato nacional), para regular la liberalización del comercio mundial del sector, y

- v contribuir al fortalecimiento del mecanismo de solución de diferencia del GATT para hacerlo más ágil y eficiente

México sostiene que para lograr un paquete de resultados equilibrado y aceptable para todos, cada participante tendrá que hacer esfuerzos por alcanzar compromisos políticos en todas las áreas de la negociación. Asimismo, México ha subrayado que la Ronda es demasiado importante para el comercio mundial como para arriesgarla al fracaso o a una demora excesiva. La Ronda Uruguay es prioritaria para México, ya que facilitará un acceso seguro de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales, apoyando su diversificación.

Resultados Favorables de la Ronda Uruguay para México

Reducción promedio del 33% en los aranceles de las exportaciones del sector industrial, convirtiendo de facto la medida en una ventaja comparativa para nuestras exportaciones.

Eliminación o reducción significativa de impuestos a sus ventas internacionales de productos siderúrgicos, metales no ferrosos, cerveza, químicos y textiles.

Rebaja del 20% en los aranceles sobre las exportaciones de frutas y hortalizas a los mercados de la Unión Europea (UE), así como una reducción del 40% de aranceles sobre productos industriales para esta misma región.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Por otro lado, cabe señalar que durante la ronda de negociaciones, nuestro país hizo una serie de sugerencias para un mejor funcionamiento y desempeño del GATT que tuvieron como fin contribuir a reforzar el sistema mundial de comercio, apoyo a la creación del GATT, que tuvieron como fin contribuir a reforzar el sistema mundial de comercio, apoyo a la creación de la OMC, impulsar las negociaciones relativas a dumping, defensa contra prácticas desleales, aceptación de subsidios ecológicos y trato especial para países en desarrollo en futuras controversias.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS (OCDE)

La OCDE es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que actualmente agrupa a 24 países. Fue creada en 1960 con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus estados miembros y estimular y armonizar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo.

Aspectos Institucionales e instrumentos jurídicos de la OCDE

Su órgano rector es el Consejo, formado por un representante de cada país miembro y dirigido por un secretario general, que efectúa reuniones semanales en París, sede de la Organización. El Consejo se reúne anualmente a nivel ministerial, con objeto de identificar las prioridades y definir las actividades futuras de la OCDE.

El Consejo es el encargado de emitir dos tipos de deliberaciones: las Decisiones y las Recomendaciones, que constituyen el conjunto de disposiciones legales de la Organización. Las primeras obligan indiscriminadamente a los países miembros, vinculándolos jurídicamente. Las segundas son expresiones de voluntad política, por lo que no son obligatorias; sin embargo, su incumplimiento es cuestionado por el Consejo.

Entre las principales Decisiones de la Organización destacan las Decisiones de 1976 y los Códigos de Liberalización de Operaciones Invisibles y de Movimientos de Capitales, que constituyen el conjunto de compromisos contractuales más importantes adoptados por los países miembros de la OCDE

Las Decisiones han dado origen a organismos autónomos encargados de actividades específicas realizadas por la OCDE la Agencia Internacional de Energía Nuclear, el Comité de Asistencia al Desarrollo y el Centro de Desarrollo. Por la importancia económica y política que el sector energético tiene en la economía mexicana, destaca la AIE

Los trabajos de la OCDE se organizan en comités, grupos de expertos y grupos de trabajo, que en conjunto suman más de 150. Las Decisiones y Recomendaciones dan vida a los comités. Actualmente, México participa en catorce de los veinticuatro comités como miembro de pleno derecho en el Comité del Acero desde 1990, como invitado en el Comité de Exámenes de Economía y Desarrollo, y como observador en doce comités y en el Grupo de Trabajo sobre Perspectivas a Corto Plazo del Comité de Política Económica

Decisiones de 1976.

Las decisiones sobre inversión Internacional y Empresas Multinacionales o Decisiones de 1976 contienen cuatro instrumentos íntimamente ligados entre sí:

A) Instrumento de Trato Nacional.

B) Lineamientos para Empresas Multinacionales

C) Incentivos y Desincentivos a la Inversión Extranjera

D) Requisitos Conflictuales

El Comité de Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales (CIME, por sus siglas en inglés) es responsable de todos los asuntos relacionados con la interpretación y la aplicación de todos los instrumentos y disposiciones relativos a dichas actividades

En abril de 1991, el gobierno de México expresó su deseo de convertirse en miembro de pleno derecho de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico la OCDE. A partir de entonces se inició un proceso de acercamiento gradual durante el cual México ha participado activamente en diversos comités de la Organización

Durante la Reunión Ministerial Anual de la OCDE, en junio de 1993, se emitió un comunicado en que los ministros invitaron a la Organización para que, conjuntamente con México, examine los términos y las condiciones en que éste podría incorporarse

Proceso de Adhesión - La declaración ministerial marca el fin del proceso de acercamiento e inicia el procedimiento formal de ingreso de México a la OCDE. El proceso de adhesión se describe en un documento elaborado por la Dirección Jurídica de la Organización y enviado por el secretario general a la Secretaría de Relaciones Exteriores. Las principales etapas de este proceso son:

- A) La presentación al secretario general de un memorando que analice la compatibilidad de la legislación mexicana en los códigos, decisiones y otros instrumentos de la Organización señalando las reservas que México mantendrá.
- B) El memorando se turna a los comités correspondientes para su evaluación y en su caso negociación con México.
- C) El gobierno de México presenta al secretario general un segundo memorando que incluya los resultados del proceso de consulta y negociación con los comités y que confirme su interés por adherirse.
- D) El Consejo de la OCDE examina este memorando y, con base en las recomendaciones de los comités que hayan participado, decide si invita al gobierno de México a ingresar a la Organización.
- E) Cuando el Consejo invita a México se presenta una solicitud formal de adhesión.
- F) El Consejo ratifica la invitación al gobierno de México para su adhesión y este último deposita el instrumento de adhesión ante el gobierno del país sede de la Organización.

El instrumento de adhesión es el memorando de reservas del gobierno de México, previamente negociado con la Organización a través de los comités correspondientes. Para completar el

procedimiento se emite una resolución del Consejo notificando la adhesión y la fecha de su entrada en vigor

Beneficios de la OCDE para México

Al ingresar a la OCDE México estaría en posibilidad de participar como miembro de pleno derecho en todas las actividades de la Organización que convengan a sus intereses. Entre los beneficios que le aportaría su adhesión a este organismo destacan los siguientes

A) La adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales de conducta garantizaría la consolidación de los avances que México ha realizado en materia económica ya que las políticas de los países miembros de la Organización coinciden con la que México ha adoptado

B) El intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros y la posibilidad de participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados, además México tendría acceso al cúmulo de información que genera la Organización en múltiples áreas de interés económico y social

3) Al quedar considerado como un país de menor riesgo, México podría aumentar significativamente su captación de inversión extranjera y obtener acceso al financiamiento internacional en términos más ventajosos

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

ANTECEDENTES

Como resultado del proceso de apertura comercial de México y de los buenos resultados obtenidos por la comunidad Europea en su integración como bloque económico, a principios de la década de los 90's se inician las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio entre las naciones de América del Norte, cuyos objetivos primordiales serían la eliminación de las barreras al comercio y a la inversión entre los países miembros, lo que permitiría a la vez ser más competitivos, tanto de manera individual, como a nivel regional.

CRONOLOGIA:

1990. En entrevista entre los entonces Presidentes de México y Estados Unidos, se aborda la conveniencia del establecimiento de mecanismos de integración económica, constituyendo un TLC la mejor opción.

Poco después, Canadá manifiesta su interés por participar.

1991. En febrero se anuncia la decisión de emprender negociaciones trilaterales para lograr un Tratado de

Libre Comercio que eliminara progresivamente los obstáculos al comercio.

1992. Conclusión en el mes de agosto de las negociaciones formales del TLC.

En octubre, los responsables de la política comercial de cada país miembro, rubrican el texto en presencia de los tres mandatarios de estos países.

Para diciembre, los Presidentes de México, Estados Unidos y Canadá, firman el texto del TLC.

1993. El texto es aprobado por las camaras respectivas de cada uno de los países participantes del TLC.

1994. A partir del 1° de enero entra en vigor el TLC

ASPECTOS BASICOS DEL TLC

El TLC es un cuerpo normativo complejo que agrupa una serie de reglas elaboradas mediante un acuerdo comercial por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, el cual, una vez aprobado fue endosado al sector privado de los países participantes para su aplicación.

Naturaleza jurídica del TLC.

Es importante destacar qué naturaleza jurídica tiene el tratado para la legislación interna de cada uno de los tres países integrantes.

En Estados Unidos la naturaleza jurídica del TLC, consiste en un acuerdo ejecutivo congresional, cuya negación se llevo a cabo via el procedimiento de fast track. Dicho acuerdo lo negocia el Ejecutivo Federal y requirio la aprobación por mayoría simple de las dos cámaras¹⁷.

En Canada, el TLC tiene la naturaleza jurídica de un tratado internacional, cuya atribucion compete a la Corona y su ejercicio es llevado a cabo por el Poder Ejecutivo. Para comenzar las negociaciones e iniciar los textos, se requiere de la aprobación ministerial y finalmente para su ratificación es preciso el consentimiento del Gobernador General. En Canada no se requiere la aprobación del Parlamento pero en la práctica siempre son sometidos a su consideración.

Al igual que en Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio tiene la misma jerarquía que las leyes federales.

En México, el TLC tiene la naturaleza de un tratado internacional, con la misma jerarquía que los otros países.

Profundizando lo anterior, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados utiliza el término genérico de "tratado" para referirse a todos los instrumentos que crean un compromiso internacional y a los cuales suele atribuirse una diversidad de denominaciones, otorga el mismo valor congresional. Por

¹⁷ En suma el TLC en los E.U. tiene la misma jerarquía que las leyes federales. Es importante destacar que en el artículo II de la Constitución de los Estados Unidos, únicamente se prevé la existencia de los tratados internacionales, que a diferencia de los acuerdos ejecutivos congresionales requieren la aprobación de las dos terceras partes del Senado. Es decir, su aprobación es más complicada que un acuerdo. Sin embargo, los acuerdos ejecutivos congresionales tienen bajo el derecho de Estados Unidos el mismo rango y efecto que los tratados, los cuales con fundamento en el artículo VI de su Constitución y las

consiguiente, existe equivalencia entre un acuerdo-ejecutivo congresional en Estados Unidos y un tratado internacional para México y Canada

Con base en el estudio de la Convención de Viena y demás disposiciones de carácter internacional se pueden desprender una serie de efectos jurídicos del TLC a nivel internacional, destacándose los siguientes

1 - Los gobiernos federales son responsables internacionalmente por los actos de los gobiernos estatales y/o provinciales

2 - Independientemente de las normas de derecho interno relativas a la jerarquía de los tratados internacionales dentro de la pirámide de leyes existe responsabilidad internacional si no se cumple con lo pactado en ese ambito

Previo al estudio del TLC, nos detendremos a analizar una serie de aspectos de caracter introductorio, que nos ayuden a comprender de manera adecuada las disposiciones contenidas en tales aspectos

A) Previendo la posible futura adhesión de otras naciones al tratado, se optó de manera general, en utilizar una terminología y un formato que pudiera ser aplicable a un tratado celebrado entre más de tres países, mediante lo siguiente

interpretaciones del Poder Judicial, se determina que una vez instrumentados los tratados internacionales, tienen la misma jerarquía que las leyes federales.

- a) Las reglas especiales aplicables a cada parte se encuentran contenidas en anexos. En este sentido, si un país se adhiere al TLC básicamente se incorporarían anexos.
- b) En el texto no se menciona a ninguna de las partes de manera específica. Todo artículo del TLC hace referencia a "las partes".
- c) El texto contiene las reglas o disciplinas generales, los anexos las excepciones.
- d) No todos los acuerdos u obligaciones contenidos en el tratado son trilaterales.
- e) El TLC se conforma de capítulos, artículos y párrafos. Los anexos se encuentran enumerados conforme a la disposición que regulan. Ejemplo: el artículo 302, correspondiente al capítulo III, tiene un anexo 302.
- f) El contenido del TLC puede subdividirse en los siguientes universos:
- a) Comercio de bienes (Capítulos III al IV)
 - b) Comercio de servicios y capitales (Capítulos XI al XIV y el XVI)

El TLC se estructura de la siguiente manera:

PRIMERA PARTE
ASPECTOS GENERALES

- CAPITULO I. Aspectos Generales
 CAPITULO II. Definiciones Generales

SEGUNDA PARTE

COMERCIO DE BIENES

- CAPITULO III. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
 CAPITULO IV. Reglas de Origen
 CAPITULO V. Procedimientos Aduaneros
 CAPITULO VI. Energía y Petroquímica Básica
 CAPITULO VII. Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
 CAPITULO VIII. Medidas de Emergencia

TERCERA PARTE

BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO

- CAPITULO IX. Medidas Relativas a Normalización

CUARTA PARTE

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

- CAPITULO X. Compras del Sector Público

QUINTA PARTE

INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS

- CAPITULO IX. Inversión
 CAPITULO XII. Comercio Fronterizo de Servicios
 CAPITULO XIII. Telecomunicaciones
 CAPITULO XIV. Servicios Financieros
 CAPITULO XV. Política en Materia de Competencia Monopolios y Empresas del Estado
 CAPITULO XVI. Entrada Temporal de Personas de Negocios

SEXTA PARTE

PROPIEDAD INTELECTUAL

- CAPITULO XVII. Propiedad Intelectual

SEPTIMA PARTE

DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INTITUCIONALES

- CAPITULO XVIII. Publicación, Notificación y Administración de Leyes
 CAPITULO XIX. Revisión y Solución de Controversias en Materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias

CAPITULO XX Disposiciones Institucionales y
 Procedimientos para la Solución de
 Controversias

OCTAVA PARTE

OTRAS DISPOSICIONES

CAPITULO XXI Excepciones
 CAPITULO XXII Disposiciones Finales

A continuación de manera sintetizada pero considerada completa se proporciona una panorámica del contenido del TLC capítulo por capítulo

PRIMERA PARTE

ASPECTOS GENERALES

CAPITULO I Aspectos Generales

Constituido por 5 artículos y un anexo en este capítulo se aborda el establecimiento de una zona de Libre Comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT¹ así como los objetivos definidos para eliminar obstáculos al comercio, facilitar la circulación fronteriza de bienes y de servicios, competencia legal, aumento de inversiones, protección de derechos de propiedad intelectual, cumplimiento del TLC y solución de controversias.

El artículo 1C1 determina que las partes establecen una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV del GATT

¹ Al respecto, el GATT autoriza a las partes contratantes (México, Estados Unidos y Canadá son miembros del GATT) a concertar acuerdos para la constitución de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos: 1. Se eliminarán los obstáculos que pesen sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países miembros; 2. La liberalización se logrará dentro de un plazo razonable; 3. No se obstaculice el comercio con las demás partes contratantes (las demás miembros del GATT); 4. Obligación de notificar a las partes contratantes la intención de constituir una zona de libre comercio y la de entregar reportes periódicos sobre su operación.

Como podemos observar, el fundamento legal por el cual México, Estados Unidos y Canadá procedieron a crear una zona de libre comercio es el artículo XXIV del GATT que autoriza su creación siempre y cuando se cumplan las condiciones antes señaladas. Además, en el TLC las partes ratifican los derechos y obligaciones que entre ellos existían de conformidad con el GATT.

En el artículo 102, párrafo 1, se precisan los objetivos del tratado contenidos de manera más específica en principios y reglas, siendo fundamentales los de trato nacional, nación más favorecida y transparencia mediante lo siguiente:

- ◆ Eliminar obstáculos al comercio de bienes y servicios
- ◆ Promover la competencia leal en la zona
- ◆ Promover la inversión en los territorios de las partes
- ◆ Proteger los derechos de propiedad intelectual
- ◆ Crear procedimientos eficaces y solución de controversias
- ◆ Promover la cooperación trilateral, regional y multilateral

El artículo 102, párrafo 2, nos habla de las reglas de interpretación, señalando que las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones del TLC:

- ◆ A la luz de los objetivos antes señalados

- De conformidad con las normas aplicables del derecho internacional, como es el caso de la Convención de Viena

CAPITULO II. Definiciones Generales

El TLC contiene el siguiente tipo de definiciones

- 1 - Definiciones de aplicación general (artículo 201)
- 2 - Definiciones específicas por país (anexo 201.1)
- 3 - Definiciones específicas localizadas al final de cada capítulo

capítulo

Su finalidad es la de evitar interpretaciones erróneas

SEGUNDA PARTE COMERCIO DE BIENES

CAPITULO III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado

Integrado por 5 secciones, 18 artículos, apéndices y cuadros, especifica los bienes sobre los cuales se aplica el TLC, así como las aplicaciones de Trato Nacional en base al principio fundamental del artículo III del GATT y lo concerniente a los aranceles existentes y su eliminación progresiva y la realización de consultas para acelerar la eliminación de aranceles.

También contempla la devolución de aranceles sobre productos exportados, programas de diferimiento de aranceles

aduaneros, exenciones de aranceles aduaneros, bienes y condiciones que se cumplirán para importaciones libres de arancel aduanero y bienes sobre los cuales deben aplicarse tasas arancelarias de nación más favorecida.

Otro punto son las medidas no arancelarias en las cuales ninguna de las partes podrá establecer sobre cualquier bien restricciones a su importación o explotación o venta para exportación

Se establecen las reglas para vinos y licores destilados, normas y etiquetado de los productos medidas adicionales sobre la exportación de bienes

En cuando a las consultas, se lleva a cabo la creación del Comité de Comercio de Bienes quien se encargará de resolver las consultas planteadas por las partes

Por supuesto, se abordan las definiciones pertinentes a los conceptos citados en los artículos anteriores

En suma, el capítulo III incorpora el principio fundamental de trato nacional, por lo que los bienes importados a un país miembro del Tratado, desde otro de ellos, no serán objeto de discriminación

Las medidas de acceso a mercados descritas en este capítulo establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas que regirán el comercio de bienes. Entre estas últimas se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportación

También se dispone la eliminación progresiva a todas las tasas arancelarias sobre bienes considerados provenientes de América del Norte conforme a las reglas de origen fijadas en el capítulo correspondiente (Cuadro A)

CUADRO A

Categoría	Etapas de desgravación	Suavizante a cuotas e c.p.g.s.	% de desgravación actual	Fecha de desgravación final	Observaciones
A	UNA		COMPLETA	1 enero 84	
B	5		20% en 1984	1 enero 88	
C-	10		10% en 1984	1 enero 2003	
C+	5		5.7% de promedio 10 años 6.0% en los últimos 5 años	1 enero 2003	
B-	7		20% en 1984 12% en 85 a 2003	1 enero 2003	
B6	6		10% en 2003		
Ba	5		Primer año que se reduce la tasa vigente en 1984 a 20% sobre la tasa vigente en 1984 para los cinco restantes	1 enero 88	La parte de una tasa del 10% se reduce en 9% del arancel a pagar
Bb	5		50% en 1984 50% en 2003	1 enero 2003	
Bc	5		50% en 1984	1 enero 88	
B1	6		12.5% en los últimos 5 años 16.6% de 84 a 87 16.6% de 84 a 86	1 enero 88	
Ba	6		15% de 84 a 85 12% en 86 8% en 87 8% en 88 0% en 1984	1 enero 88	
Bb	3		20% en 1984 10% en 1984 20% en 1989	1 enero 89	
Bw	6		15% durante 4 años en 85 10.8% en 84 7.2% en 87 0% en 1989	1 enero 89	El arancel se colocará en estas tasas para estos 5 años
C8	8		10% de 84 a 2009 30% en 2003	1 enero 2003	
C10	8		20% en 1984 10% del 86 al 2003	1 enero 2003	
Ca	10		50% en 1984 5.5% del 85 al 2003	1 enero 2003	
Cm	3		8% en 1984 6% en 1988 0% en 2003	1 enero 2003	
Cg		Si para 7 fracciones específicas	Varían según fracciones		Para los aranceles anuales de las cuotas se desgravará acorde con la categoría C.11 enero 2003 como término
Ca-	3		30% en 1984 20% en 2009	1 enero 2006	
Ca+	13		30% en 1984 6.47 de 87 al 2004 6.65% 2005 al 2006	1 enero 2006	
NA					México y Canadá poseen un mecanismo de importación de bienes originarios de uno u otro país.
By	5		20%	1 enero 88	Nota de libre comercio
BA	5		10% en 1984 7.5% en 85 5% en 86 2.5% en 87 y 0% en 1988	1 enero 88	Parte de una tasa del 3% se desc. que a el prod. interno general mayor concurrencia con 5%
B1	6		20% del 84 al 85 10% en 86 6.6% en 87 3.3% en 88 y 0% en 1989	1 enero 88	

Las tasas arancelarias fueron eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales uniformes

Además, el Tratado admite la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria mas acelerada que la prevista

CAPITULO IV: Reglas de Origen

Este capitulo consta de 15 articulos en el cual se establecen las condiciones para considerar cuando un determinado bien será originario de territorio de una parte y las reglas para el calculo del valor de contenido regional de bienes, ya sea con el método de valor de transacción o el de costo neto

Asi mismo se indican las definiciones aplicables a los conceptos de Capitulo "Reglas de Origen"

En otras palabras, el capitulo IV se ocupa de las reglas de origen, que definen los requisitos que deberán cumplir las mercancías para gozar del régimen arancelario preferencial del Tratado.

Los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los que contengan materiales que no provengan de la zona se considerarán originarios siempre y cuando los materiales ajenos sean transformados en cualquier país miembro

En algunos casos, además los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional que podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto, como ya se mencionó (ver cuadro B)

El primero se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El segundo sustrae del costo total del bien los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque

CUADRO B

MÉTODOS PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL

⇒ Método de valor de transacción:

(Valor de transacción de la mercancía a exportar valor de los materiales extraregionales)/(Valor de la mercancía a exportar)

⇒ Método de costo neto:

(Costo neto de la mercancía a exportar - valor de materiales extraregionales) / (Costo neto de la mercancía a exportar)

Costo neto = Costo total de producción - (gastos de promoción de ventas + regalías + gastos de empaque y embarque).

CAPITULO V. Procedimientos Aduaneros

Formado por 6 secciones y 14 articulos en el que se trata lo concerniente a

- ◆ Certificación de origen la obligación de la emisión del certificado de origen en las exportaciones, como requisito de importación
- ◆ La aplicación y vigilancia de las disposiciones anteriores y sanciones penales civiles o administrativas por infracción a las leyes y reglamentaciones
- ◆ Emisión de resoluciones anticipadas a importadores, exportadores o productores

Estos procedimientos aduanales que aparecen en el capítulo V del Tratado requerirán la aplicación eficiente de las reglas de liberación comercial así como un intenso trabajo de modernización y coordinación en la operación aduanera. Con el fin de que esta no represente un obstáculo al libre comercio se acordaron reglas y procedimientos para agilizarla y minimizar el costo de trámites.

En julio de 1999 se eliminarán los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial. Se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador, y un mismo proceso de certificación de origen en los tres países. Para dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la Aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación, y se establecerá un

mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen

CAPITULO VI Energía y Petroquímica Básica

Capitulo formado por 9 artículos que establecen principios en materia de energía y petroquímica básica confirmando el pleno respeto a las Constituciones de las PARTES y a las disposiciones básicas del GATT así como las medidas relacionadas con la inversión y el comercio fronterizo de servicios vinculados con esos bienes

En materia de exportación las PARTES se comprometen a no adoptar ni mantener gravamen impuesto o cargo sobre ningún bien energético o petroquímico básico

Las PARTES reconocen medidas reguladores en materia de energía así como incentivos existentes y futuros para la explotación desarrollo y actividades conexas con la búsqueda de petróleo y gas

CAPITULO VII. Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Integrado por 24 artículos que tocan los acuerdos logrados

SECTOR AGROPECUARIO

En materia de apoyos internos a la producción, subsidios a la exportación, acceso a mercados, normas técnicas y de comercialización y disposiciones zoonosanitarias y fitosanitarias

Las disciplinas respecto al uso de apoyos internos subsidios a la exportación y las disposiciones zoológicas y fitosanitarias son trilaterales, mientras que los acuerdos en materia de acceso a mercados y normas y estándares de calidad son de carácter bilateral.

CAPITULO VIII. Medidas de Emergencia (Salvaguardas)

Este capítulo se ocupa de como se podrán aplicar medidas mínimas en caso de emergencia cuando una PARTE a cuyo territorio se importe un bien sufra un daño serio o amenaza a su industria nacional, conservando sus derechos y obligaciones conforme al GATT de manera uniforme, imparcial y razonable de sus ordenamientos regulándose los procedimientos relativos

SALVAGUARDAS

El capítulo de salvaguardas considera dos tipos de acciones de emergencia, las bilaterales y las globales

El propósito de las salvaguardas bilaterales (artículo 801) es dar protección excepcional a sectores afectados por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, permitiendo a una Parte suspender el proceso de desgravación arancelaria o, incluso aumentar el arancel de un producto a su nivel previo a la entrada en vigor del tratado

Dichas salvaguardas sólo podrán aplicarse durante la transición al libre comercio; tendrán una duración máxima de tres años; podrán ser utilizadas únicamente en una ocasión por producto, y conllevarán un mecanismo de compensación obligatoria a la Parte

afectada, bajo la forma de concesiones comerciales al país exportador, de valor equivalente al de la restricción emergente

Las salvaguardas globales (artículo 802) son aquellas que un país miembro podrá aplicar a las importaciones provenientes de todo el mundo y que, conforme a lo establecido en el artículo XIX del GATT, en principio no pueden excluir de su aplicación a ningún país importador. Sin embargo, para evitar que una salvaguarda global afecte injustificadamente a la zona de libre comercio, se permitirá excluir de su aplicación las exportaciones realizadas por una Parte, siempre y cuando ésta no figure entre los cinco primeros proveedores del país que adopta la medida y no contribuya al daño serio que se busca remediar

TERCERA PARTE ***BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO***

CAPITULO IX. Medidas relativas a normalización

Contenido 15 artículos. El capítulo IX refiere los acuerdos en materia de medidas sobre normalización. El Tratado reconoce que todos los países cuentan con normas y regulaciones técnicas de carácter obligatorio, cuya finalidad debe ser, exclusivamente, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la seguridad del medio ambiente, y la protección a los consumidores

Para la normalización las PARTES utilizarán como base las normas internacionales pertinentes que trabajarán en forma conjunta para fortalecer niveles de seguridad; compatibilidad de normalización; compatibilidad de normas o procedimientos de

evaluación; adopción de reglamento técnico para trato equivalente entre importadores y exportadores.

Se fijan reglas para el procedimiento de evaluación

Las PARTES se comprometen a establecer un "Centro de Información" capaz de dar respuesta a todas las preguntas y solicitudes razonables de las PARTES así como proporcionar información relativa a normalización, membresía y participación de una PARTE o de las autoridades competentes en materia de normalización y sistemas de evaluación evaluación de riesgo solicitud de documentos

Las PARTES podrán realizar consultas al Comité, quien podrá resolverlas, o turnarlas a cualquier subcomité o grupo de trabajo.

CAPITULO X. Compras de Sector Público

Con 25 artículos y 4 secciones, el capítulo X regula las compras de entidades del gobierno federal, empresa gubernamental, entidad de gobierno estatal o provincial, sobre bienes, servicios, servicios de construcción, cuando el valor del contrato por adjudicar sea igual o mayor a las cantidades que se indican y provenga de.

- Una entidad del gobierno federal por 50,000 de USA y se refiera a bienes, servicios o cualquier combinación de ambos y 6.5 millones de USA Dlls, tratándose de servicios de construcción

- **Empresas gubernamentales por 250.000 USA Dlls para contratos de bienes servicios o cualquier combinacion de ambos y 8 0 millones de USA Dlls tratándose de servicios de construcción**
- **Entidades de gobierno estatales y provinciales conforme lo resuelvan las consultas con esos gobiernos conforme al art. 1024**

Asimismo establece reglas para la valoración de contratos y los procedimientos de licitación que no deben ser discriminatorios, no deben impedir la competencia y deben proporcionar a los proveedores igual acceso a la información de compra, y también reglas para la calificación de proveedores.

Se fijan las reglas para promover procedimientos de compra justos, abiertos e imparciales permitiendo a los proveedores no favorecidos impugnar cualquier aspecto del proceso de compra.

QUINTA PARTE ***INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS***

CAPITULO XI. Inversión

Consistente en 39 articulos

Este capitulo se aplica a inversionistas de otra PARTE, inversiones de inversionistas de otra PARTE realizadas en territorio de la PARTE.

Los inversionistas de una PARTE deberán recibir el trato de nacionales por las otras PARTES.

En todo lo referente a inversiones las PARTES otorgarán a los inversionistas de las otras PARTES el trato de nación más favorecida

Las PARTES se comprometen a otorgar a los inversionistas y a las inversiones de las PARTES trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas y trato no discriminatorio

Se establece que las PARTES permitan todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las PARTES libremente y sin demora

Las PARTES no podrán nacionalizar ni expropiar directa o indirectamente inversiones de inversionistas de las otras PARTES en su territorio salvo las cuales que se disponen

Se establece mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que asegura el mismo trato entre inversionistas de las PARTES.

CAPITULO XII. Comercio Fronterizo de Servicios

Este capítulo consta de 13 artículos y se refiere al comercio fronterizo de servicios entre las PARTES en donde se comprometen a otorgar a los prestadores de servicios de las otras PARTES el trato de nacional y el de nación más favorecida.

Para que el otorgamiento de licencias y certificados no constituya una barrera al comercio las PARTES establecen medidas que lo impidan y se establecen causas por las cuales podrá negarse el otorgamiento de los beneficios de este capítulo a un prestador de servicios de otra PARTE

CAPITULO XIII. Telecomunicaciones

Con 10 artículos

El capítulo se refiere a acceso y uso de redes o servicios públicos de telecomunicación, incluso redes privadas, estaciones de radiodifusión y sistemas de cable, prestación de servicios mejorados o de valor agregado así como normalización de conexión de equipo terminal u otro equipo de redes públicas de telecomunicaciones

Se establecen las condiciones para el acceso a redes y servicios públicos de telecomunicación y su uso, así como las condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado y la fijación de medidas relativas a normalización para la conexión de equipo terminal o de otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones

CAPITULO XIV. Servicios Financieros

Distribuido en 16 artículos.

El capítulo se refiere a instituciones financieras de otra PARTE; inversionistas de otra PARTE, inversiones de esos

inversionistas en instituciones financieras en territorio de la PARTE; y el comercio fronterizo de servicios financieros

Se podrá establecer una institución financiera de una PARTE en territorio de otra PARTE, otorgando el trato de nacional y el de nación más favorecida

Se indica el procedimiento al que se someterán las controversias

CAPITULO XV. Política en materia de competencia, monopolios y empresas del estado

Este capítulo plantea que las PARTES deberán evitar normas que prohíban la competencia

El TLC no puede impedir que las PARTES designen un monopolio; en caso de afectar los intereses de la otra PARTE deberá notificarse y adoptar medidas que minimicen el efecto. tampoco puede impedir el establecimiento de empresas del estado

CAPITULO XVI. Entrada temporal de personas de negocios

En 8 artículos que forman parte de este capítulo.

Se fija el establecimiento de una relación comercial preferente entre las PARTES, garantizar la seguridad de las fronteras y protección de la fuerza de trabajo nacional y empleo permanente.

Las PARTES autorizarán la entrada temporal a personas de negocios cuando se cumplan con las medidas de salud y seguridad pública incluso seguridad nacional

Se fijan reglas para la solución de controversias

SIXTA PARTE ***PROPIEDAD INTELECTUAL***

CAPITULO XVII. Propiedad Intelectual

El capítulo XVII prevé que las PARTES se asegurarán de que las medidas para defender los derechos de propiedad intelectual no se conviertan en obstáculos al comercio. Se indica cuales convenios internacionales aplican

Asimismo toca temas como

Regulaciones a los derechos de autor, Fonogramas Disposiciones relativas a la protección de señales de satélite, Regulación para marcas, Regulación para patentes, Regulación para esquemas de trazado de semiconductores integrados, Protección a través de medidas legales de las PARTES, de secretos industriales y de negocios, Protección de productos en una determinada zona geográfica, Reglas para diseños industriales y disposiciones generales para la defensa de los derechos de propiedad intelectual, así como las medidas, procedimientos y sanciones penales.

Medidas y procedimientos para impedir la importación de productos que lesionen la propiedad intelectual

SEPTIMA PARTE
DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INSTITUCIONALES

CAPITULO XVIII. Publicación, notificación y administración de Leyes

En un marco de cooperación las partes fijan un punto de enlace para facilitar la comunicación entre ellas asegurándose que las leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general referida a asuntos del TLC se den a conocer a las personas o PARTES interesadas

CAPITULO XIX. Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias

En este capítulo se establece el procedimiento para la revisión de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias que sólo se aplicara a aquellas mercancías que la autoridad investigadora competente de la otra PARTE decida que son mercancías de otra PARTE

Las PARTES se reservaran el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de cuotas antidumping y compensatorias; la reserva incluye el derecho de cambiar o reformarlas con el procedimiento que se indica

CAPITULO XX. Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias

Con 22 artículos y 3 secciones en este capítulo se abordan los temas referentes a:

Integración y facultades de la Comisión de Libre Comercio y del Secretario de la Comisión de Libre Comercio así como la solución de controversias mediante un acuerdo sobre la interpretación y aplicación del TLC y Los procedimientos establecidos en este capítulo para la solución de controversias

OCTAVA PARTE ***OTRAS DISPOSICIONES***

CAPITULO XXI. Excepciones

En siete artículos integrantes de este capítulo se abordan las excepciones generales al TLC y sus interpretaciones en el caso de seguridad nacional. Dentro de estas excepciones encontramos que el TLC no se aplicará a medidas tributarias, no afectará derechos y obligaciones derivadas de cualquier convenio tributario.

Las disposiciones del TLC no podrán interpretarse en el sentido de obligar a las PARTES a proporcionar información que impida cumplir las leyes de una PARTE, que impida proteger la intimidad de las personas, asuntos financieros y las cuentas bancarias de clientes individuales, etc.

CAPITULO XXII. Disposiciones finales

En este capítulo se puntualizan disposiciones referentes a que los anexos son parte integrante del TLC., así como las enmiendas, la entrada en vigor de TLC, y la posibilidad de incorporar otros países.

Se hace notar que los textos en español, inglés y francés son exactamente iguales.

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

Los esfuerzos dirigidos a la integración comercial de América Latina (AL) se iniciaron con el Tratado de Montevideo en 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En ella participaron once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 se reformó el Tratado de Montevideo y surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La experiencia y los avances en materia de integración de los primeros 20 años se incorporaron en una nueva estructura jurídico-institucional, en la que se estableció como objetivo de largo plazo la creación de un mercado común latinoamericano.

En la ALADI, se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). De estos últimos existen varias modalidades: de naturaleza comercial, de complementación económica, agropecuarias, de promoción al comercio y de otro tipo, según se sitúen en campos como ciencia y tecnología, o control de la contaminación ambiental, entre otros.

La PAR es un mecanismo a través del cual los once miembros de la ALADI se otorgan una preferencia arancelaria promedio de 20% para la casi totalidad de las fracciones de las tarifas de importación. Esto es, cada país miembro de ALADI reduce sus aranceles en 20% para los productos importados de otro país.

miembro. La PAR representó el primer paso hacia una liberación de toda la tarifa entre los once países participantes. Sin embargo, las disparidades entre los integrantes de la ALADI dificultaron el uso de este instrumento.

A través de los AAR, los países miembros de ALADI acuerdan aplicar una liberación comercial mayor que la PAR a grupos de productos de todos los miembros, o actuar conjuntamente en otras materias. Los AAR han tenido problemas derivados de las dificultades para lograr consenso en este foro multilateral. Únicamente se han logrado concretar tres acuerdos: el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), las Nóminas de Apertura de Mercados en favor de los países de menor desarrollo relativo (NAM) y el Acuerdo Sobre Bienes Culturales.

Finalmente, en los AAP pueden participar de dos a diez países miembros de ALADI para pactar liberaciones comerciales profundas a nivel de sectores y productos específicos, así como para actuar en casi cualquier otra materia que deseen los países participantes. Su flexibilidad ha determinado que este instrumento sea el más utilizado en la ALADI.

La ALADI refleja el modelo proteccionista vigente en la región cuando la Asociación fue creada. Propicia la formación de un bloque cerrado, mediante el que se privilegian las relaciones entre los países miembros, reconociendo asimetrías en función del grado

de desarrollo relativo⁴, al tiempo que castiga las relaciones con el exterior, sobre todo si se establecen con países desarrollados⁵

El objetivo fundamental de la ALADI es crear un Mercado Común Latinoamericano, de manera gradual y a largo plazo, a partir del establecimiento de un área de preferencias económicas⁶, pero no cuenta con un calendario de metas. Por otra parte, únicamente se considera el arancel, y no otras barreras al comercio, como la fuente predominante para determinar las preferencias objeto de negociación.

Por último la ALADI establece los AAP como el mecanismo de mayor flexibilidad para que sus miembros avancen en el proceso de integración⁷. Sin embargo, este mecanismo ha desembocado en una multiplicidad de acuerdos que lejos de contribuir a la integración, ha operado de manera fragmentaria, complicando desde un punto de vista administrativo, el aprovechamiento de las preferencias negociadas.

En el marco de la ALADI se han firmado 109 acuerdos. De ellos, seis corresponden a la categoría de Acuerdos Regionales, 79 a la de Alcance Parcial y 24 a los relacionados con el artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, que son acuerdos suscritos por países miembros de ALADI con países latinoamericanos no miembros de la Asociación. México participa en 38: seis son de carácter regional, 25 de Alcance Parcial y siete de los relacionados con el artículo 25.

⁴ Capítulo III del Tratado de Montevideo de 1980.

⁵ Artículos 44 y 48 del Tratado de Montevideo de 1980.

⁶ Artículo 4 del Tratado de Montevideo de 1980.

⁷ Los acuerdos de alcance parcial han sido promovidos en la ALADI bajo el supuesto de que una creciente trama de acuerdos en el marco de la Asociación podría permitir avanzar hacia el mercado común latinoamericano.

El proceso de integración promovido por la ALADI se vio obstaculizado por las crisis económicas que afrontó América Latina durante los años ochenta. Los profundos cambios que experimentó la economía internacional durante el mismo periodo hicieron el proceso aún más difícil. En esa década, la consecución de los objetivos de ALADI fue muy limitada. Lo más que se logró fue la creación de grupos subregionales, como el Grupo Andino y el Mercosur.

El surgimiento del Grupo Andino y el Mercosur.

La globalización ha puesto en tela de juicio el planteamiento básico de ALADI, y en evidencia la necesidad de actualizarla. Ha sido difícil llegar a un consenso, lo cual ha pospuesto la decisión de una reforma. Ello explica el desprendimiento de iniciativas subregionales, como las del Grupo Andino y el Mercosur, para crear un mercado común.

Mediante el Acuerdo de Cartagena suscrito en 1969, se creó el Grupo Andino integrado por Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela. Fue aprobado por la ALALC a través de una Declaración de Compatibilidad, que equivale a una excepción para negociar preferencias en el Grupo Andino sin tener que hacerlas extensivas a los demás países de la región. Hasta ahora, la excepción no ha sido ratificada por la ALADI. El Acuerdo de Cartagena crea un Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino y el Consejo de Presidentes, además el Grupo Andino cuenta con su propia Secretaría General, independiente de la ALADI. De acuerdo con el Protocolo de Quito, la formación de un mercado común está prevista para el 1° de enero de 1996.

Por otra parte, mediante el Tratado de Asunción, suscrito en 1991, se creó el Mercosur, que está integrado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Es un proyecto más ambicioso que el del Grupo Andino, porque plantea un período de transición más corto. Esto implica cambios de fondo en la estructura jurídica e institucional del Tratado de Montevideo. Con ello esos países se proponen consolidar una posición negociadora del bloque subregional, como requisito para continuar con la integración hacia otros países latinoamericanos y de fuera de la región⁸. El Mercosur prevé ampliar la esfera de la integración regional, a través del Tratado de Cooperación Amazónica, con todos los países vecinos de Brasil. Además, como grupo, el Mercosur realiza sus negociaciones con países desarrollados.

La Propuesta de México en la ALADI.

Los modestos resultados de la ALADI, así como los desafíos de la globalización motivaron que México presentará en esa Asociación una propuesta de diez puntos⁹, con el objetivo de acelerar el proceso de integración.

La propuesta está orientada a la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de la ALADI, que contengan los siguientes aspectos:

⁸ El artículo 20 del Tratado de Asunción establece que éste " estará abierto mediante negociaciones a los demás países de ALADI, después de cinco años de vigencia de este Tratado... (por excepción)... podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de ALADI que no formen parte de esquemas de integración subregional o de uno más, México, ha realizado negociaciones de un tratado de libre comercio con países desarrollados (TLC).

⁹ Propuesta de Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, en su discurso pronunciado en la sede de la ALADI, en octubre de 1990.

- 1) Una cobertura amplia de productos.
- 2) Aranceles máximos o mecanismos equivalentes.
- 3) Programas de Desgravación Arancelaria.
- 4) Eliminación de restricciones no arancelarias.
- 5) Eliminación de subsidios a las exportaciones.
- 6) Reglas de origen claras.
- 7) Mecanismos de salvaguardas transitorias, que sean transparentes.
- 8) Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales.
- 9) Programas concretos de promoción comercial y de inversiones.
- 10) Remoción de obstáculos en materia de transporte.

Sobre estas bases, México definió su estrategia de negociaciones con los demás países de Latinoamérica, misma que fue puesta en práctica en el primero de los Acuerdos de Alcance Parcial denominados ahora de "nueva generación", suscrito entre México y Chile.

La posición de México en la ALADI fue promover este tipo de acuerdos entre los países miembros y facilitar, al mismo tiempo, las relaciones con los otros países del continente a través de la

modificación o la flexibilización de algunas disposiciones del Tratado de Montevideo de 1980

Desde 1990, México planteó una alternativa a los bloques subregionales, al proponer en la ALADI el programa de 10 puntos que fija las bases para la negociación con reglas precisas y transparentes, de una zona de libre comercio para la región. Su propósito fundamental es crear certidumbre en los agentes económicos que participan en el comercio internacional de la región. La propuesta mexicana motivó que en las negociaciones comerciales de la región se hiciera un mayor esfuerzo por cumplir metas y calendarios de avance particularmente en el caso del Mercosur. Al mismo tiempo, propició las negociaciones del Acuerdo bilateral México-Chile, instrumento de transición entre las formas institucionales de negociación establecidas en el Tratado de Montevideo de 1980 y las que se definen en la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre los países de América del Norte.

El Mercado Común Centroamericano

Hace más de treinta años, Guatemala, Honduras, el Salvador, Costa Rica y Nicaragua empezaron a desarrollar esquemas de integración comercial con el propósito de compensar el reducido tamaño de sus economías y la escasa diversificación productiva de la zona. Estos países dieron inicio a su proceso de integración mediante el Tratado de Managua de 1960.

Con este Tratado, los países centroamericanos se comprometieron a liberalizar de inmediato todas las importaciones provenientes de la región. En 1962, adoptaron un "arancel externo

común" para proteger la producción regional de bienes de consumo y de materiales para la construcción. Para 1964, acordaron formar una unión monetaria y adoptaron un Régimen de Industrias de Integración. En 1969 se creó el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria, orientado a apoyar financieramente la balanza de pagos de los países miembros.

Durante los primeros diez años de la creación del Mercado Común, el comercio intraregional reaccionó favorablemente a los estímulos creados y se incrementó de 31 millones de dólares en 1961, a 287 millones en 1970. En este año el intercambio regional representaba más de una cuarta parte de las exportaciones de los miembros del Mercado Común.

Sin embargo, hacia fines de los años sesenta, el modelo de integración adoptado empezó a mostrar signos de agotamiento. La estructura industrial que había crecido al amparo del Mercado Común no llegó a cubrir la producción de productos intermedios ni de bienes de capital y mostró, en general, falta de competitividad a nivel internacional.

El fin del período de relativo auge es marcado por el retiro de Honduras del Mercado Común en 1969. A este hecho se sumó la desfavorable evolución de la economía mundial en los años setenta y principios de los ochenta y la agudización de los conflictos políticos y sociales en la región. Los países se enfrentaron a una situación económica adversa, agudizada por la falta de coordinación de las políticas macroeconómicas y comerciales, particularmente en materia cambiaria, arancelaria y de control de la inflación.

En los últimos años, los países centroamericanos han intensificado los esfuerzos tendientes a abrir sus economías, insertarse en el comercio internacional y, en general, liberalizar su actividad económica. En junio de 1990 se celebró la reunión cumbre de Antigua, en Guatemala. Esta fue la primera reunión a nivel presidencial en muchos años, que se centro en el tema de la recuperación económica y la integración. En ella se aprobó el Plan de Acción Económica de Centroamérica, que prevé, entre otras acciones, crear un nuevo marco jurídico y operativo para la integración, establecer una red regional de pagos y eliminar los obstáculos al intercambio, acordar una nueva estructura arancelaria, analizar el ingreso al GATT, instrumentar una política de reconversión industrial, elaborar una política agrícola coordinada, establecer un foro de consulta sobre deuda externa y financiamiento externo, y promover la construcción y reconstrucción de carreteras.

Como consecuencia de dicho Plan, se ha buscado restablecer el "arancel externo común" y eliminar los obstáculos al comercio centroamericano, armonizar las normas de calidad y los sistemas de información de mercado, así como homologar criterios en relación con las normas fito y zoonitarias. Con medidas como éstas, se pretende llegar en el corto plazo a una Comunidad Económica Centroamericana. Con ese objetivo, los gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras decidieron formar el llamado "Triángulo del Norte" para lo cual firmaron, a principios de mayo de 1992, un acuerdo sobre comercio e inversión.

Una acción relevante en materia de integración comercial para Centroamérica se gestó cuando, en enero de 1991, los cinco países centroamericanos se reunieron con el presidente de México,

en Tuxtla Gutiérrez, para firmar un Acta con lineamientos tendientes a crear una zona de libre comercio entre estos seis países. Conforme a este documento, los países negociarán bilateral o multilateralmente con México una serie de entendimientos sectoriales encaminados al libre comercio.

EL ACUERDO MÉXICO-CHILE

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas en marzo de 1990 y la coincidencia en la política de apertura comercial, propiciaron que en abril de 1990 se iniciaran negociaciones tendientes a concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile, con el objetivo de contar con reglas seguras, transparentes y de fácil utilización por parte de los agentes económicos de ambos países, para ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de inversión.

Estas negociaciones tomaron en cuenta la propuesta de 10 puntos que México presentó en la ALADI para reactivar esa Asociación, así como el avance en las negociaciones para lograr un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá. El 22 de septiembre de 1991 se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, que entró en vigor a partir del 1° de enero de 1992, en sustitución de todos los demás instrumentos existentes entre ambos países en el marco de la ALADI.

El programa de liberalización del Acuerdo entre México y Chile tiene las siguientes características:

- 1) Se aplica a todo el universo arancelario, con excepción de un limitado número de productos.
- 2) Se consolida un arancel máximo común de 10% entre los dos países.

- 3) El arancel máximo común se reduce en una cuarta parte cada año, lo que permitirá una liberalización total para la gran mayoría de los productos a partir de 1996.
- 4) Para un limitado número de productos, se aplica una desgravación más lenta que permitirá la liberalización total a partir del 1° de enero de 1998.
- 5) Los productos negociados con anterioridad en el marco de la ALADI continúan disfrutando de las preferencias pactadas hasta que estas sean superadas por la aplicación del programa de desgravación del Acuerdo.
- 6) A partir del 1° de enero de 1992, ambos países eliminaron las restricciones no arancelarias con excepción de las comprendidas por el artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 y se comprometieron a no aplicar nuevas medidas de este tipo en el intercambio bilateral.
- 7) Para el sector automotriz se establece la liberalización total a partir del 1° de enero de 1996, con aplicación de una regla de origen distinta a la del régimen general.
- 8) Los productos con desgravación lenta o especial, así como los que quedan fuera del Acuerdo, son los mismos para los dos países.

Para que los productos puedan beneficiarse del programa de liberación del Acuerdo deberán cumplir con el régimen de origen establecido por la resolución 78 del Comité de Representantes de la

ALADI, que en términos generales prevé el salto arancelario y establece un 50% de contenido nacional. El correspondiente certificado de origen debe incluir una declaración del productor final o del exportador en la que manifieste el cumplimiento de las disposiciones sobre origen.

Para evitar la utilización de recursos proteccionistas y atender los problemas que pudieran surgir como resultado del programa de liberación, el Acuerdo preve la aplicación de cláusulas de salvaguarda transparentes, temporales y no discriminatorias que permiten la adopción de medidas estrictamente necesarias para solucionar la situación que se presente, conforme a o establecido por el GATT.

En el Acuerdo, los países convinieron combatir toda la práctica desleal de comercio, como el dumping y el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos equivalentes. Para atender las situaciones de esta naturales que pudieran presentarse en el comercio recíproco, los países podrán aplicar su legislación sobre estas materias. Se prevé el intercambio de información a efecto de agilizar las expediciones de las resoluciones definitivas.

El Acuerdo establece libre acceso a las cargas marítimas del comercio exterior para los buques de bandera nacional, así como para los buques de bandera nacional así como para aquéllos que se consideren de bandera nacional de conformidad con las respectivas legislaciones. También permite a las empresas aéreas de ambos países la prestación de servicios regulares y no regulares para

puntos que no estén más allá de la Ciudad de México y de Santiago de Chile

Para la solución ágil de las diferencias que surjan de la interpretación, aplicación o incumplimiento del Acuerdo se cuenta con un mecanismo neutral que incluye la realización de consultas entre las partes, la mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo y, en última instancia, el arbitraje por medio de paneles

Para lograr el mejor funcionamiento del Acuerdo se creó una Comisión Administradora, la cual ha realizado tres reuniones en las que se han aprobado el formato de los certificados de origen, el reglamento de arbitraje y el procedimiento para la aplicación de cláusulas de salvaguarda. Asimismo, se han creado grupos de trabajo para atender los asuntos relacionados con normas técnicas, compras de gobierno, inversión, otros servicios y propiedad intelectual e industrial.

EL GRUPO DE LOS TRES: (Colombia, Venezuela y México)

Las acciones de México en materia de negociaciones comerciales con Colombia y Venezuela tiene su origen en la formación del Grupo de los Tres (G-3), que surgió en la ciudad de Nueva York el 30 de septiembre de 1990 en el marco de la declaración conjunta de los presidentes de Colombia, Venezuela y México.

El Grupo se formó con el objeto de promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe. Grupos de Alto Nivel formados por representantes de cada país, son responsables de la ejecución de acciones concretas en once áreas prioritarias: energía, comercio, telecomunicaciones, transporte marítimo, transporte aéreo, transporte terrestre, finanzas, cultura, turismo, medio ambiente, cooperación con Centroamérica y el Caribe.

En noviembre de 1990 se constituyó el Grupo de Comercio del G-3 con el propósito de considerar la suscripción de un Acuerdo amplio de comercio e inversión el 18 de julio de 1991, con motivo de la Primera Reunión Cumbre Iberoamericana, celebrada en Guadalajara. Los presidentes de los países integrantes el G-3 firmaron un Memorandum de Entendimiento, en el que reiteran y formalizan el compromiso de firmar un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio en el marco de la ALADI. En el Memorandum se definieron los objetivos del Acuerdo: estimular, intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales de los países miembros, promover la inversión y propiciar una acción coordinada en los foros económicos internacionales. Además se definieron principios de

negociación para los temas de liberación comercial, normas de origen, salvaguardas, normas sobre competencia, armonización de incentivos, compras de gobierno, transporte, promoción de inversiones, normas técnicas, solución de controversias y tributos internos.

Asimismo se establecieron disposiciones para garantizar la compatibilidad de las obligaciones asumidas por Colombia y Venezuela dentro del Grupo Andino en el marco del Acuerdo de Cartagena. Con estas bases, se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales en el G-3.

A partir de diciembre de 1992, se inició una segunda etapa de negociaciones con Colombia y Venezuela.

Durante la revisión del avance de los trabajos del Grupo de Comercio del G-3 realizada por los presidentes el 12 de febrero de 1993, se modificó el último mandato de que el Acuerdo entrara en vigor en enero de 1993 y se instruyó a los jefes de negociación para que intensificaran las negociaciones con el propósito de que el Acuerdo pueda entrar en vigor el 1° de enero de 1994. Por ello, durante 1993, se intensificaron las reuniones de negociación, con el propósito de someterlo a las formalidades jurídicas correspondientes para su eventual puesta en vigor.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO. Bolivia-México

En abril de 1983, México y Bolivia suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial número 31. Asimismo, el 27 de abril de 1984, Bolivia y México, entre otros, suscribieron una Preferencia Arancelaria Regional.

Otras preferencias fueron negociadas a través del programa de Recuperación y Expansión del Comercio.

Los presidentes de México y Bolivia establecieron las bases para la suscripción de un acuerdo de complementación económica, en el marco de la Reunión del Grupo Andino celebrada en diciembre de 1991, en Cartagena de Indias, Colombia, e instruyeron a sus ministros de comercio para que iniciaran negociaciones con el propósito de establecer una zona de libre comercio. Para México, la suscripción de un acuerdo comercial con Bolivia representa una plataforma importante para avanzar hacia la integración con el Grupo Andino.

Se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales con Bolivia en la que se intercambiaron información, se analizaron y definieron temas para incluirlos en el posible Acuerdo y se presentaron proyectos de texto sobre algunas secciones del mismo.

En agosto de 1992, La Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó la decisión 322, que concede a Bolivia una dispensa para negociar bilateralmente acuerdos comerciales con México. Dicha decisión fue antecedida por el Acta de Barahona de 1991.

A partir de marzo de 1993, se inició una segunda etapa de negociaciones. Hasta mediados de 1993, se realizaron reuniones de grupos técnicos, una en México y otra en Bolivia, donde se ha convenido negociar con una estructura de temas similar a la del G-3. Las negociaciones con Bolivia registran un importante avance.

AMERICA CENTRAL

Para reforzar su política hacia América Central México promovió, en el marco de la ALADI, la inclusión de disposiciones para establecer un puente entre los procesos de integración latinoamericana, lo cual se materializó en el artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980. De conformidad con este artículo, México ha suscrito Acuerdos de Alcance Parcial con cada uno de los países centroamericanos. Estos Acuerdos tienen por objeto otorgar concesiones arancelarias orientadas a fortalecer e impulsar las corrientes de comercio de Centroamérica hacia México.

El comercio potencial entre México y Centroamérica ha llevado a la búsqueda de fórmulas que permitan intensificar y dar fluidez al comercio regional. Esta búsqueda se manifiesta en el Acta de Tuxtla, firmada en enero de 1991. En ésta se destaca la importancia que tiene para la región el fortalecimiento de la integración de México con Centroamérica, mediante el desarrollo de corrientes bilaterales de comercio e inversión y se establecen los principios para lograr la eliminación gradual de aranceles y barreras no arancelarias, fortalecimiento de la cooperación financiera, identificación de la oferta exportable de Centroamérica y sus ventajas comparativas, promoción de la inversión extranjera, abastecimiento del consumo centroamericano de energéticos; desarrollo del sector primario y cooperación técnica y científica.

Con el propósito de cumplir con estos principios, el 20 de agosto de 1992 se firmó el Acuerdo Marco Multilateral, a partir del cual se define la normatividad básica para promover la negociación

comercial entre los gobiernos de México y los países de Centroamérica

Con base en el Acuerdo Marco, el gobierno de México se ha propuesto celebrar Acuerdos de Complementación Económica con los países centroamericanos que garanticen el acceso recíproco, estable y permanente a los mercados que faciliten el aprovechamiento de la complementariedad económica y las ventajas competitivas de cada país

El Acta de Tuxtla establece que las negociaciones con Centroamérica pueden desarrollarse en un contexto bilateral o multilateral, como una forma de agilizar el proceso de negociación. Costa Rica y Nicaragua han optado por las negociaciones bilaterales, en tanto que Guatemala, Honduras y El Salvador han manifestado su preferencia por negociar en bloque, respetando la conformación del "Triángulo del Norte"

México ha iniciado recientemente un mayor acercamiento con el Caribe con el propósito de promover el intercambio comercial, como lo demuestra el Tratado Bilateral de Libre Comercio entre México y Costa Rica, suscrito en 1994, con entrada en vigor el 1° de enero de 1995, el cual comienza a dar resultados positivos en el intercambio comercial de estas dos naciones

LA UNION EUROPEA

Desde sus orígenes, la Comunidad Económica Europea ha sido un punto de referencia para todos los demás procesos de integración en el mundo. En los años cincuenta y sesenta, América Latina tomó varias de sus enseñanzas para intentar construir tanto el Mercado Común Centroamericano como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y, posteriormente, la Comunidad Económica del Caribe.

El tratado constitutivo de la CE entro en vigor en 1958. Su objetivo era establecer un mercado común, principalmente eliminando factores distorsionantes de la competencia comercial. Durante sus primeros diez años hubo progresos importantes en la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio intracomunitario de bienes, así como en el establecimiento de un arancel externo común. Sin embargo, durante los años setenta y gran parte de los ochenta, los avances para lograr el objetivo de un mercado común fueron muy limitados.

Apenas en 1985 cuando la Comisión de las Comunidades elaboró un "Libro Blanco" intitulado "Para completar el Mercado Interno" y los estados miembros aprobaron el Acta Unica Europea de 1987, renacieron los esfuerzos para eliminar todas las barreras, aún existentes y crear un verdadero mercado único, de más de 340 millones de personas. Para ello, se incorporó al Tratado constitutivo el objetivo de establecer, el 31 de diciembre de 1992, "un espacio sin fronteras interiores en que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada". Para finales de

1992, más de 90% de las propuestas del Libro Blanco ya habían sido adoptadas.

En febrero de 1992 los estados miembros de la CE firmaron el "Tratado de Maastricht" (Tratado de la Unión Europea), que incorpora a los objetivos incluidos en el Tratado constitutivo, los siguientes:

1) Constituir una unión económica y monetaria, incluso una moneda única (el 1 de marzo de 1996 o a más tardar en 1999)

2) Establecer una política exterior y de seguridad común, incluso, en el futuro, una política de defensa común

3) Crear una ciudadanía común

4) Desarrollar una estrecha cooperación en materia judicial y de los asuntos del interior

El Tratado ha sido ratificado por todos los países y entró en vigor en enero de 1994. Así la CE pasa a ser ahora la Unión Europea.

Aun sin considerar el comercio intracomunitario, la Comunidad Europea es la principal potencia comercial mundial tanto en bienes como en servicios. El comercio de mercancías entre los estados miembros representa alrededor de 60% del comercio total de ese bloque económico

Con la salvedad de Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, todos los demás países miembros del

GATT reciben un tratamiento más o menos preferencial de la CE en sus relaciones comerciales

La CE tiene suscritas zonas de libre comercio, que generalmente cubren sólo productos diferentes de los agrícolas, con cada uno de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio. En abril de 1992, la CE y estos países suscribieron el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE) que busca la libre circulación de bienes (salvo los agrícolas), personas, servicios y capitales entre los signatarios. La puesta en marcha del EEE se pospuso por el resultado negativo del referéndum suizo de diciembre de 1992.

Desde 1975, la CE e Israel tienen un Acuerdo de Libre Comercio en productos industriales. En espera de la ratificación de los respectivos Acuerdos de Asociación con la República Federal Checa y Eslovaca, Hungría y Polonia, en marzo de 1992 entraron en vigor unos acuerdos interinos para el establecimiento, en un periodo máximo de diez años, de zonas de libre comercio entre la CE y cada uno de esos países. Se encuentran en proceso de negociación acuerdos similares con otros países de Europa Central. En octubre de 1992 el Consejo de la CE giro instrucciones para el inicio de negociaciones comerciales con los miembros de la Comunidad de Estados Independientes, que según se espera no serán tan ambiciosas como las antes mencionadas.

La CE tiene suscritos Acuerdos de Cooperación con Argelia, Egipto, Jordania, Líbano, Marruecos, Siria y Túnez, que dan libre acceso a la CE a los productos industriales, las materias primas y las exportaciones agropecuarias tradicionales. El Convenio de Lomé

otorga ventajas similares a 69 países en desarrollo (África Subsahariana, el Caribe y algunos países del Pacífico).

Como última prioridad en la escala de regímenes preferenciales de la CE, se encuentra el Sistema Generalizado de Preferencias, otorgadas a unos 130 países en desarrollo, México incluido, y 20 territorios independientes. Se trata de preferencias autónomas con renovación anual. Se otorgan franquicias arancelarias a diferentes productos manufacturados y semimanufacturados, así como a agropecuarios, con sujeción a límites cuantitativos máximos o a contingentes arancelarios. Esas limitaciones no se aplican a los países menos desarrollados, a los centroamericanos, ni a cuatro de los miembros del Grupo Andino, a los que, además, se les otorgan ciertas preferencias adicionales.

MEXICO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

En 1975, México y la Comunidad Europea establecieron un marco legal a sus relaciones comerciales al firmar un Acuerdo de Cooperación Comercial, que tuvo un alcance limitado. Las Partes acordaron concederse el trato de la nación más favorecida en lo referente a derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales; reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de productos importados o exportados; los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos. La Comisión Mixta instituida por el Acuerdo tuvo, entre otras funciones, estudiar y establecer medios para superar los obstáculos a los intercambios comerciales, investigar los medios para favorecer la

mayor cooperación comercial y económica, estudiar y recomendar medidas de promoción comercial y facilitar contactos de cooperación entre los empresarios de ambas Partes

Las crecientes relaciones comerciales entre ambos interlocutores y el cambio en el modelo de desarrollo económico seguido por nuestro país dieron como resultado la necesidad de sustituir el Acuerdo Comercial anterior, suscrito en 1975 por uno más acorde con las nuevas realidades económicas

Así, el 26 de abril de 1991 se suscribió el acuerdo Marco de Cooperación México-CE que tiene como objetivo principal ampliar y diversificar la relación bilateral en las áreas relativas a cooperación económica comercial, financiera, científico-técnica y cultural

Además, busca reforzar y diversificar sus vínculos económicos, abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados; fomentar los flujos de inversión y tecnología; alentar la cooperación entre agentes económicos, especialmente medianas y pequeñas empresas; proteger y mejorar el medio ambiente; estimular el desarrollo rural; e impulsar el progreso científico y técnico

Para el cumplimiento de esos objetivos, las partes se comprometen a promover acuerdos para evitar la doble tributación, así como fomentar el crecimiento y la diversificación de la base industrial y de servicios mexicana, especialmente la de la mediana y pequeña empresa, a través de empresas conjuntas, subcontratación, transferencia de tecnología y franquicias, entre otros medios. También estuvieron de acuerdo en adoptar medidas para mejorar el clima para la inversión (mediante el apoyo financiero y asistencia técnica a la coinversión, actividades de promoción, celebración de

seminarios y exhibiciones, organización de misiones empresariales para la generación de proyectos) y propiciar la cooperación empresarial para estimular el desarrollo tecnológico (a través de la identificación de actividades, transferencia de tecnología, licenciamiento de propiedad intelectual, desarrollo de coinversiones, financiamiento a capital de riesgo, formación de recursos humanos e intercambio de información)

Con el Acuerdo se pretende asimismo asegurar la protección de la propiedad intelectual y fomentar la suscripción de acuerdos y el acceso a bancos de datos, promover la reducción de diferencias en metrología, normalización y certificación, favoreciendo la interrelación de expertos para facilitar el intercambio de información y fomentar el reconocimiento mutuo de sistemas de calibración, certificación de calidad y equivalencia de normas en áreas reglamentadas, así como desarrollando asistencia técnica, y realizando consultas para asegurarse de que las normas técnicas no se constituyan en un obstáculo innecesario al comercio.

La CE y México se otorgan el trato de nación más favorecida en sus relaciones comerciales y se comprometen a intercambiar información sobre restricciones comerciales, así como a realizar consultas sobre investigaciones y resoluciones relativas a prácticas desleales de comercio para solucionar controversias.

Los dos interlocutores también acordaron favorecer la cooperación empresarial para contribuir al desarrollo, a la diversificación del intercambio comercial y al fomento de la cooperación y la promoción comerciales, incluyendo el financiamiento

por la CE de algunos estudios de mercado para productos mexicanos de interés

Finalmente, México y la CE se comprometieron en el Acuerdo a promover la cooperación científica y técnica para favorecer el intercambio de científicos y de información científica, la formación de recursos humanos, la capacidad de investigación, los proyectos de investigación conjunta, la innovación tecnológica y la asociación de centros de investigación.

En materia sectorial, el Acuerdo contiene disposiciones específicas en varios sectores que a continuación se mencionan:

1) Agropecuario: explorar el comercio de productos agrícolas, forestales y agroindustriales y realizar acciones que impulsen la cooperación.

2) Pesca: fortalecer y desarrollar la cooperación vía programas específicos.

3) Minería: promover la participación de empresas de la CE en México para exploración, explotación y beneficio de minerales, impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana industria minera; intercambiar experiencias y tecnología.

4) Telecomunicaciones y tecnologías de la información: impulsar la cooperación en lo concerniente a normalización, pruebas de conformidad y certificación, telecomunicaciones terrestres y espaciales, electrónica y microelectrónica, información y automatización, entre otras materias, a través del intercambio de

información, formulación de proyectos, promoción de inversiones y coinversiones y capacitación de personal.

5) *Transporte: desarrollar la cooperación en transporte aéreo, carretero y ferroviario y su infraestructura mediante el intercambio de información, de asistencia técnica y de programas de formación económica jurídica y técnica así como buscar soluciones a los obstáculos existentes en el transporte marítimo con base en el principio de mayor competencia.*

6) *Salud pública: desarrollar investigación conjunta, transferencia de tecnología, intercambio de experiencias y asistencia técnica para mejorar el nivel y calidad de vida especialmente de los sectores más desfavorecidos.*

7) *Cooperación en la lucha contra la droga: coordinar e intensificar los esfuerzos para prevenir y reducir la producción, el tráfico ilícito y el consumo de droga, a través de proyectos de formación, educación, salud y rehabilitación, programas y proyectos de investigación e intercambio de información.*

8) *Energía: fortalecer la cooperación para su uso eficiente, promoviendo investigaciones conjuntas y poniendo en marcha programas y proyectos.*

9) *Medio ambiente: realizar estudios, proyectos, actividades y suministrar asistencia técnica para impulsar la cooperación sobre conservación y combate a la contaminación.*

10) Turismo: promover la cooperación por medio de capacitación, intercambio de funcionarios y expertos, organización y desarrollo de actividades que estimulen los flujos turísticos.

11) Cooperación en materia social y de planeación del desarrollo fomentar la cooperación principalmente a través del intercambio de información, organización de actividades y visitas, asistencia técnica y estudio de programas y proyectos

12) Capacitación: promover la formación y capacitación de técnicos, científicos y profesionales mediante programas de intercambio de personas y de información

13) Sistema Generalizado de Preferencias: precisar las modalidades del Sistema de Preferencias (por ejemplo, seminarios de formación) para que México obtenga el máximo beneficio del esquema en vigor.

En el marco de este Acuerdo se llevó a cabo en México la primera reunión de la Comisión Bilateral México-Comunidad Europea el 30 de noviembre y 1 de diciembre de 1992 en la ciudad de México. En esta reunión se establecieron mecanismos para discutir y resolver los principales aspectos de las relaciones económicas y comerciales de México con esta región.

Se establecieron mecanismos para resolver una serie de medidas que afectan a las exportaciones de México a la CE, entre los que destacan los aspectos fito y zoonosanitarios, normas, estándares y denominación de origen para algunos productos. Asimismo se realizó un análisis de la participación de México en el SGP comunitario con el objetivo de incluir un mayor número de productos mexicanos,

incrementar las cuotas y lograr un mayor trata preferencial en los productos que actualmente ya gozan de este beneficio.

México presentó el "Programa Integral de Promoción de Negocios para 1993", así como la revisión de una cartera de siete proyectos de cooperación comercial e industrial que son de gran interés para México.

Para promover la inversión, la parte mexicana presentó un proyecto de búsqueda de contrapartes europeas, para formar una cartera de Alianzas Estratégicas.

También se analizaron otras áreas de cooperación tales como normas técnicas, cooperación entre instituciones financieras, pesca, minería, telecomunicaciones, transportes y su infraestructura, energéticos, medio ambiente y turismo. En ellas se elaboraron propuestas específicas para mejorar las relaciones en cada una de estas áreas.

CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

CARACTERISTICAS DE LA REGION

La Cuenta Oriental del Pacifico (la Cuenca) se refiere a Japon, Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brunel, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, China, Australia y Nueva Zelanda.

A partir de principios de los sesenta, la Cuenca inicia una etapa de crecimiento económico espectacular. Este crecimiento sin paralelo se explica por el modelo de desarrollo seguido por los países de la región y está sustentado principalmente en economías abiertas, en la disponibilidad de mano de obra calificada, el acceso a los mercados de los países desarrollados, el intercambio de inversión y tecnología entre los países de la Cuenca, la estrecha vinculación entre el interés público y el privado, y el apoyo a las actividades exportadoras.

El intercambio comercial en esta región es muy intenso y con una clara tendencia al crecimiento. A partir de 1970, poco más de 50% de las exportaciones de dichos países se colocaban entre ellos mismos, proporción que aumentó a dos terceras partes a principios de los noventa. El crecimiento del sector manufacturero en estas economías ha evolucionado hacia nuevas relaciones de interdependencia industrial que perfilan una nueva división internacional del trabajo. El intercambio entre los países de la Cuenca del Pacifico también puede observarse en la inversión, entre 60 y 80% de su inversión extranjera directa se origina en la misma región.

Un aspecto fundamental de la estrategia de desarrollo seguida por este grupo de naciones ha sido su apertura comercial, aun y cuando ésta no se ha dado en forma homogénea. En primer

lugar en este renglón se encuentran Singapur y Hong Kong seguidos por Taiwan, Malasia y Japón que se pueden considerar casos intermedios. Corea, Tailandia, Indonesia y Filipinas muestran un menor grado de apertura comercial. Con la excepción de Tailandia, estos países han mantenido saldos comerciales positivos.

La Cuenca es uno de los núcleos de innovación tecnológica más importantes. En esta zona se produce más de una cuarta parte del producto interno bruto mundial, se genera más de 20% del comercio global, y se ubica la primera fuente de inversión en el mundo. Asimismo, la región es precursora de los esquemas de producción compartida; este tipo de procesos de integración tiene una importancia fundamental en la globalización de la economía mundial.

MEXICO Y LA CUENCA DEL PACIFICO

El comercio de México con los países de la Cuenca es relativamente pequeño, si consideramos el alto potencial económico de la región.

México ha estrechado relaciones con diversos países de la zona para aumentar los flujos de comercio e inversión. En 1989 se suscribió el Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica con la República de Corea, cuyo objetivo primordial es fomentar y facilitar la cooperación con las áreas de comercio e inversión. El Acuerdo establece la Comisión Mixta México-Corea. Con Nueva Zelanda, Australia, Tailandia, Malasia, Indonesia y Japón, también se han explorado y desarrollado nuevas fórmulas de cooperación y complementación económica.

El 1989, México ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC por sus siglas en inglés) organismo compuesto por representantes de los sectores público privado y académico. México ha participado en todos los subcomités que forman parte del PECC en especial en el de Políticas Comerciales cuya séptima reunión se llevó a cabo en uno de 1993 en Puerto Vallarta, Jalisco.

Otro de los foros regionales que han adquirido relevancia para nuestro país es el mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC por sus siglas en inglés). El foro reúne a funcionarios gubernamentales para estrechar las relaciones económicas entre los países de la Cuenca del Pacífico. Dicho foro ha alcanzado resultados concretos en el fortalecimiento de los intercambios económicos de la zona. México solicitó su ingreso al mecanismo de cooperación y fue aceptado en Seattle el 18 de noviembre de ese mismo año.

Finalmente, en el ámbito empresarial, se ha creado el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), que reúne a empresarios para analizar las oportunidades de comercio e inversión del cual México es miembro desde 1988. La XXIV Reunión General Internacional Anual del PBEC se llevó a cabo en mayo de 1989 en Guadalajara, México.

La presencia de México en estos foros permite un contacto directo y un mejor conocimiento de los cambios económicos de la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que abre oportunidades para México en la ampliación de su base

tecnológica y productiva, en la exportación a los mercados de Oriente y en la atracción de nuevas inversiones

CAPITULO III

CONTABILIDAD EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.- LA MONEDA COMO MEDIO DE VALUACIÓN

Para poder tener mayor entendimiento sobre los aspectos básicos aplicados en la contabilidad a nivel de las transacciones con el extranjero que se realizan en cualquier empresa dedicada al comercio internacional, es necesario tener claros ciertos conceptos monetarios que aunque es común escucharlos de manera cotidiana no está por demás definirlos de manera formal. A continuación presentamos los más importantes:

A) Moneda:

Signo representativo del precio de las cosas, medio de cambio y medida de valor aceptado universalmente para efectuar compras, ventas, tratos, convenios y operaciones mercantiles. La necesidad del uso de la moneda surge desde tiempos remotos al ampliarse y diversificarse el comercio y actualmente es representada por discos pequeños fabricados en diversos metales de poco valor, y el denominado papel moneda (billetes). La garantía que respalda la emisión de la moneda la constituye los metales preciosos en forma de oro, plata y divisas, atesorados por cada nación.

B) Devaluación Monetaria:

Es la desvalorización del dinero sufrida por los efectos de la inflación principalmente

El efecto de la devaluación representa un abaratamiento de las exportaciones del país que devalúa con respecto a las otras naciones esto debe conducir a un aumento de la demanda de estas exportaciones y a un aumento de los precios de las importaciones reduciendo la demanda para el país devaluante, en términos de su propia moneda

C) Tipo de Cambio:**• Concepto**

Su concepto podría ser definido como la equivalencia que se da a la unidad de moneda de una nación en el tráfico de fondos, divisas u otras monedas del exterior, es decir que las exportaciones e importaciones de mercancías entre las naciones con diferentes unidades monetarias introducen un nuevo factor económico: el Tipo de Cambio, que da el precio de la unidad monetaria extranjera en términos de la nacional

• Causas de su variación:

Entre las principales causas de la variación en el tipo de cambio monetario encontramos lo siguiente:

El Patrón Oro: Las naciones regidas por este patrón, fijarán los precios de paridad en función al precio en que cada uno de ellos compre y venda el oro, ya sea en forma de barras, monedas, divisas o cualquier otra variante que utilice

Oferta y Demanda de Moneda Extranjera: Tal como lo establece la Ley de la Oferta y la Demanda, a mayor demanda de divisa extranjera y menor oferta, mayor precio, y a menor demanda y mayor oferta, menor precio

CORRECCION DE DESEQUILIBRIOS EN LA BALANZA DE PAGOS: Funciona como medida para hacer variar los precios de los productos y servicios de exportación e importación, donde por lo general se encarecen estas últimas, con objeto de que disminuyan y al mismo tiempo se fomenten las exportaciones

• **Ejemplos de tipos de cambio aplicables:**

Para efectos de aplicación contable se deberán registrar las operaciones de acuerdo al tipo de cambio del dólar publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación correspondiente al día anterior a aquel en que se realizaron dichas operaciones.

Ejemplo:

Compra de Mercancía con valor de \$
3,500 00 DLS.; fecha de facturación al día
25 de Mayo de 1996. (T.C 7.3823 X 1
USD.)

VALOR MERCANCIA EN MONEDA
NACIONAL: 3.500 X 7 3823 = \$ 25 838 05
M.N

En el caso de que el valor de la mercancía sea facturada en moneda diferente al dólar, para el registro en contabilidad se deberá efectuar primeramente la conversión a dólares para después proceder como en el ejemplo anterior, esta conversión a dólares se realizará tomando la equivalencia de la moneda extranjera en cuestión frente al dólar correspondiente a la fecha en que se efectuó la operación, publicada por el Banco de México durante la primera semana del mes inmediato siguiente a aquel en que se realizó *1

Ejemplo Compra de mercancía española con valor de \$ 750,000.00 PESETAS Facturación al día 25 de Marzo de 1995

(T.C PESETA FRENTE AL DOLAR AL MES DE MARZO DE 1995: 0.0081 X 1 USD)

VALOR MERCANCIA EN DOLARES 750,000 X 0 0081 = \$ 6,075.00 DLS

(T.C. DOLAR FRENTE AL PESO AL 25 DE MARZO DE 1996 7.5432 X 1 USD)

VALOR MERCANCIA EN MONEDA NACIONAL: 6.075 X 7.5432 = \$ 45,824.94 M.N.

*1: Art. 20, P. 3 y 5; Código Fiscal de la Federación.

2.- CIRCUNSTANCIAS QUE ORIGINAN EL REGISTRO DE OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA (Mercados Internacionales)

Evidentemente para poder determinar las circunstancias bajo las cuales se origina el registro de operaciones en moneda extranjera, tendremos que recurrir a los tipos de mercados internacionales en que se desarrolla el comercio internacional los cuales se dividen en dos las **IMPORTACIONES** y las **EXPORTACIONES** ambas sujetas a las siguientes disposiciones previstas en la legislación aduanera de nuestro país a través de la **LEY ADUANERA** en vigor.

A) Importaciones

Los regímenes aduaneros, según el artículo 090, pueden ser, para efectos de importación como sigue:

• Regímenes Aduaneros de Importación

Para retornar al extranjero en el mismo estado y para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación

Depósito fiscal; tránsito de mercancías, interno e internacional; elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

◆ Requisitos

Los requisitos, según lo dispone el artículo 36, serán los siguientes:

Quienes importen mercancías y estén obligados a presentar ante la aduana, por conducto de un Agente o Apoderado Aduanal PEDIMENTO ADUANAL en la forma oficial aprobada por la Secretaría, este se deberá acompañar por los siguientes documentos:

a) Factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaría, cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezcan dichas reglas (ILUSTRACIÓN 1)

b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora. (ILUSTRACIONES 2 Y 3)

c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del impuesto general de Importación.

d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la

Vave U

DISEÑOS INFANTILES

Calle Zaragoza S/N. C.P. 70820
 Col. Cataluña, Mexico, D.F.
 Tlx. Taller (968) 80 72 52
 Part. 25 77 20 / Fax. 80 71 50

DATE: 10 JUN 1978
 BY: [Signature]
 DESIGNED BY: [Signature]
 DRAWN BY: [Signature]
 CHECKED BY: [Signature]
 APPROVED BY: [Signature]
 TITLE: [Signature]

As	UNIDADES	QTY	VALOR
2083	CONJUNTO FOLIACION BATERIA 18ER	1	SIN CARGO
		TOTAL	PLESTE

C. 19,115 C. 18,615
 1 1 C. 037 m3

MERCANCIA SIN CARGO, A DEVOLVER A DRIVER #4, TERMINO DE SU UTILIZACION
 VALOR A EFECTOS ESTADISTICOS 3,000,000.-PTAS.



VGM LINE INTL.

BILL OF LADING

Shipped in duplicate

CREACIONES EXCLUSIVAS MOVE. S.A. DE C.V.

Copacabana No. 15, Col. Marto.

C.P. 06840 México, D.F.

Tels. 325 9079 / 579 19 19

TEJIDOS PRINCESITA, S.A.

Polígono Industrial Ontoniente S/N 48870

España. Tel. (6) 579 19 15

VGM TRANSITARIOS

México, D.F.

AL MISMO

FOR DELIVERY OF GOODS:

INTERNATIONAL TRANSPORT, S.A.

VERACRUZ

EUROPA

10E

VALENCIA

TMMU4490777
S/TMO5927

1 X 40' DC

CONTAINER S.T.C.

22,363 KG.

600 ROLLOS DE TELA

"PREPAID"
"CLEAN ON BOARD"
FEB. 15, 1996.

Shipped in duplicate
Must be returned with original Bill of Lading
to the office of origin as shown on the reverse side of this bill of lading.

TOTAL NUMBER OF
CONTAINERS SHIPPED IN THIS
BILL OF LADING

FREIGHT & CHARGES

Revenue Ton

Date

For Prepaid

Collected

1 X 40' USD

\$ 1,000.00

B/L No

MEXO297101

Number of Origin Bills of

Place of (B/L) Issue Date

MEXICO, D.F. FEB. 15, 1996

WORLD-WIDE CONTAINER LINE
AS AGENT

Service Type

Laden on Board the Vessel

AS AGENT

FCL/FCL

TERMS OF BILL OF LADING CONTINUED FROM BACK HEREOF

COPY NOT NEGOTIABLE

ILUSTRACION No. 2

MASTER AIRWAYBILL NO. 119402		NOT NEGOTIABLE HOUSE AIRWAYBILL NUMBER 203357																																				
TIBA INTERNACIONAL S.A. FABRICA DE... CALLE... URB...		 TIBA INTERNACIONAL S.A.																																				
TIBA INTERNACIONAL, S. A.		TIBA INTERNACIONAL S.A. is a member of the TIBA Group of Companies. TIBA INTERNACIONAL S.A. is a member of the TIBA Group of Companies. TIBA INTERNACIONAL S.A. is a member of the TIBA Group of Companies.																																				
Date of Issue: 7/27/73 Place of Issue: ...		Date of Issue: ... Place of Issue: ...																																				
No. of Pieces: ... No. of Packages: ...		No. of Pieces: ... No. of Packages: ...																																				
Description of Goods: ...		Description of Goods: ...																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item No.</th> <th>Quantity</th> <th>Description</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Value</th> <th>Remarks</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>41</td> <td>246</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> </tr> <tr> <td>41</td> <td>246</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> </tr> </tbody> </table>		Item No.	Quantity	Description	Weight	Volume	Value	Remarks	41	246	41	246	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item No.</th> <th>Quantity</th> <th>Description</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Value</th> <th>Remarks</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>41</td> <td>246</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> <td>...</td> </tr> </tbody> </table>		Item No.	Quantity	Description	Weight	Volume	Value	Remarks	41	246
Item No.	Quantity	Description	Weight	Volume	Value	Remarks																																
41	246																																
41	246																																
Item No.	Quantity	Description	Weight	Volume	Value	Remarks																																
41	246																																
Total Weight: ... Total Volume: ...		Total Weight: ... Total Volume: ...																																				
Special Handling Instructions: ...		Special Handling Instructions: ...																																				
Terms and Conditions: ...		Terms and Conditions: ...																																				
Issued at: ...		Issued at: ...																																				
Date: ...		Date: ...																																				
Signature: ...		Signature: ...																																				

EXTRA COPY

203357

ILUSTRACION No. 3

aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables. (ILUSTRACION 4)

e) El documento en el que conste la garantía que determine la secretaría mediante reglas, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el reglamento.

En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan, esta información podrá consignarse en el Pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal.

Cabe señalar que para efectos del cumplimiento de las obligaciones del Agente Aduanal referidos en el artículo 162 de esta misma Ley, Fracc. VII en relación a la formación de un archivo correlacionado con cada uno de los pedimentos tramitados, se podrá adicionar a los requisitos arriba mencionados la presentación de los siguientes documentos:

1.- Manifestación de Valor en Aduana, contemplada en el artículo 54, Fracc II de esta Ley (ILUSTRACION 5)

2.- CARTA DE ENCOMIENDA documento en el cual se comprueba el encargo que se le confiere al Agente Aduanal para realizar el despacho de las mercancías.

B) Exportaciones

• Regímenes Aduaneros de Exportación

A) DEFINITIVOS

B) TEMPORALES: 1.- Para retornar al país en el mismo estado
2 - Para elaboración, transformación o reparación.

C) DEPOSITO FISCAL

D) TRANSITO DE MERCANCIAS: 1.- Interno
2.- Internacional

E) ELABORACION, TRANSFORMACION O REPARACION EN RECINTO FISCALIZADO.

• REQUISITOS

ART. 36

4

Quienes exporten mercancías y estén obligados a presentar ante la aduana, por conducto de un Agente o Apoderado Aduanal un PEDIMENTO ADUANAL en la forma oficial aprobada, este se deberá acompañar por los siguientes documentos:

CARTA DE ENCOMIENDA CON MANIFESTACIÓN DE VALOR

CREACIONES EXCLUSIVAS MOVE, S.A. DE C.V., CON DOMICILIO FISCAL UBICADO EN COPACABANA No 15, COL. MARTE C/P 08840 MEXICO D.F. CON REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES No MEX 710707VV1, EN MI CARÁCTER DE IMPORTADOR BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD REALIZO LA SIGUIENTE MANIFESTACIÓN DE VALOR EN RELACIÓN A LA OPERACION DE **IMPORTACIÓN**, QUE SE ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL **CASTELAN HNOS., S.C.**, CON PATENTE No 0777, ADSCRITO A LA ADUANA DE **VERACRUZ, VER.**, SUJETO QUE A PARTIR DE ESTE MOMENTO QUEDA FACULTADO PARA EFECTUAR POR MI CUENTA TODOS Y CADA UNO DE LOS TRAMITES PREVISTOS EN LA LEY ADUANERA PARA REALIZAR EL DESPACHO DE LA MERCANCÍA OBJETO DE ESTA OPERACION

PARA EL EFECTO DEL PARRAFO ANTERIOR SE REMITEN A LA A A LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS

A) FACTURA COMERCIAL

B) CONOCIMIENTO (S) MARITIMO DE EMBARQUE No _____

C) CERTIFICADO (S) DE ORIGEN _____

D) OTROS: _____

DECLARO QUE EL VENDEDOR _____ QUIEN TIENE SU DOMICILIO EN _____

EMPRESA CON LA CUAL SI / NO TENGO VINCULACIÓN, NO HA INFLUIDO EN EL VALOR DE TRANSACCIÓN DE ACUERDO A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 69 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR.

EL MÉTODO DE VALORACIÓN EMPLEADO PARA CADA UNA DE LAS MERCANCÍAS QUE SE ENCUENTRAN AMPARADAS EN LA (S) FACTURAS (S) CITADAS CON ANTERIORIDAD, SEÑALADAS RESPECTIVAMENTE ES EL SIGUIENTE:

1) _____ DE TRANSACCIÓN PARA LAS MERCANCÍAS

AT E N T A M E N T E

SR. PEDRO GONZALEZ MONTOYA.

a) Factura comercial o en su caso cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías

b) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación que se hubiera expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación, y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme al tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación

En el caso de exportación de mercancías que hubieran sido importadas en los términos del artículo 86 de esta Ley, así como de las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente y que retornen en el mismo estado susceptibles de ser identificadas individualmente deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el Pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal

3.- DISPOSICIONES FISCALES

Las disposiciones más significativas que en materia fiscal existen en relación al comercio exterior, la paridad cambiaria en nuestro país y su registro contable, las encontramos en los siguientes apartados:

A) Código Fiscal de la Federación

El artículo 20, párrafo 3 dispone que para determinar las contribuciones y sus accesorios se considerará el tipo de cambio a que se haya adquirido la moneda extranjera de que se trate y no habiendo adquisición se estará al tipo de cambio que el Banco de México publique en el Diario Oficial de la federación el día anterior a aquel en que se causen las contribuciones. Los días en que el Banco de México no publique dicho tipo de cambio se aplicará el último tipo de cambio publicado con anterioridad al día en que se causen las contribuciones.

En el párrafo 5 dispone que la equivalencia del peso mexicano con monedas extranjeras distintas al dólar de los Estados Unidos de América que regira para efectos fiscales se calculará multiplicando el tipo de cambio a que se refiere el párrafo tercero del presente artículo, por el equivalente en dólares de la moneda de que se trate, de acuerdo con la tabla que mensualmente publique el Banco de México durante la primera semana del mes inmediato siguiente a aquél al que corresponda.

B) Ley del Impuesto Sobre la Renta

El artículo 7° A, párrafo 5, establece que se dará el tratamiento que esta Ley establece para los intereses a las ganancias o pérdidas cambiarias devengadas por la fluctuación de la moneda extranjera, incluyendo las correspondientes al principal y la interés mismo. La pérdida cambiaria no podrá exceder de la que resultaría de considerar el promedio de los tipos de cambio para enajenación con el cual inicien operaciones las instituciones de

crédito en el Distrito Federal, al que se refiere el artículo 20, párrafo tercero del Código Fiscal de la Federación o, en su caso, del tipo de cambio establecido por el Banco de México, cuando el contribuyente hubiera obtenido moneda extranjera a un tipo de cambio más favorable, correspondiente al día en que sufra la pérdida

C) Ley del Impuesto al Valor Agregado

La Ley del Impuesto al Valor Agregado, en su artículo 2° B, párrafo IV, dispone que la exportación de bienes o servicios, en los términos del artículo 29 de esta Ley, causarán tasa 0.

En el artículo 29 párrafo 1° de la Ley en comento, encontramos que las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten

4.- PEDIMENTO ADUANAL

Un documento imprescindible y muy importante para la comprobación legal de la entrada o salida de mercancías del territorio nacional es sin duda el PEDIMENTO ADUANAL, al cual en el presente apartado se toca con especial atención dada su importancia (ILUSTRACION 6)

Al PEDIMENTO ADUANAL lo podemos definir, según el Artículo 36 de la Ley Aduanera en vigor, como el documento que están obligados los exportadores o importadores de mercancía a presentar ante la aduana por conducto de un Agente o apoderado

Aduanal, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Credito Público (Sistema Armonizado de Información, SAI).

En él son asentados datos tan importantes como:

- ◆ **El Nombre del Importador o Exportador y sus datos correspondientes**
- ◆ **Número de Pedimento y clave**
- ◆ **Factor de Moneda Extranjera**
- ◆ **Aduana de Entrada o Salida**
- ◆ **Regimen de entrada o salida**
- ◆ **Nombre del proveedor en el caso de las importaciones**
- ◆ **Nombre del comprador para exportaciones**
- ◆ **País de origen y destino**
- ◆ **Medio de transporte**
- ◆ **Marcas, Números y Cantidad de mercancía**
- ◆ **Valor en Aduana de la mercancía, su descripción, clasificación arancelaria, cantidad y precio(s) unitario(s)**
- ◆ **Datos del Agente o Representante Aduanal, etc.**

Y por supuesto en él son reflejados los impuestos, contribuciones o aprovechamientos que gravan el Comercio Exterior de México, que a continuación enumeramos:

a) AD-VALOREM (Determinado por las Tarifas Generales de Importación y Exportación)

b) I.V.A.

- c) D.T.A. (Derecho de Trámite Aduanero y Adicional)
- d) I.E.P.S (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios)
- e) I.S.A.N. (Impuesto Sobre Automóviles Nuevos)
- f) CUOTAS COMPENSATORIAS en el caso de importaciones detectadas bajo dumping o competencia desleal

Una vez hecha la descripción general del PEDIMENTO ADUANAL, pasemos a las cuestiones del procedimiento en la aplicación de estos impuestos en el comercio exterior.

* Para IMPORTACION: Si tomamos como base gravable (Valor en Aduana de la Mercancía), 100 unidades monetarias, la tasa más alta de Advalorem (20%), el 15% de la tasa general del I.V.A. y el ocho al millar (0.8%) de D.T.A., significa un total de 38.8% de impuestos, ilustrado en la siguiente fórmula:

100	(base gravable)
20	(ad-valorem)
<hr/>	
120	(base gravable para IVA)
18	(I.V.A.)
0.8	(DTA)
<hr/>	
38.8	(liquidación de impuestos)

Es de hacerse notar que el D.T.A. no se toma en consideración para el cálculo del I.V.A., no así con el I.E.P.S. y el I.S.A.N., según el Artículo 27 de la Ley del I.V.A.

* Para EXPORTACION: En vista del impulso que las autoridades están tratando de darle a las exportaciones, es aplicable

una tasa del 0% a las mercancías que salen al exterior casi en todas las clasificaciones arancelarias, y de hecho la única contribución que se paga es la del D.T.A.

5.- PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD APLICABLES

A) Principios de Contabilidad

Los principales Principios de Contabilidad aplicables a las transacciones de comercio exterior y su registro son:

• Realización

La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.

Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica, se consideran por ella realizados: A) cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos. B) cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes o C) cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios.

La aplicación de este principio es sobre todo en relación al registro correcto y oportuno de las operaciones y los efectos que

sobre ellas ejercen ciertos eventos económicos, como es el caso de las fluctuaciones cambiarias, al momento de realizarse estos

◆ **Valor Histórico Original**

"Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que los hagan perder su significado aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable. Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerará que no ha habido violación de este principio, sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca"

De aquí nace en parte la necesidad de llevar el registro del valor original de las transacciones en comercio exterior, y la aplicación por otra parte del tipo de cambio vigente en el momento de efectuar operaciones que emanen de estas mismas transacciones, con los consecuentes ajustes que se tengan que aplicar a efecto de ser actualizadas y reales sus cifras para la presentación de información explícita y verídica

◆ **Revelación suficiente**

"La información contable presentada en los estados financieros debe contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad"

Deberá ser posible detectar en los Estados Financieros cuando en una entidad se realicen operaciones con el exterior, y los efectos sobre ella respecto a las fluctuaciones cambiarias en sus resultados de operación y su situación financiera

B) BOLETINES DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

◆ **Boletín B-5**

Emitido en el año de 1973 ante la necesidad del correcto "Registro de transacciones en moneda extranjera" que ya prevalecía en esos años, como antecedente de lo que posteriormente sería contemplado en el Boletín B-10. Con respecto al Boletín B-5, se emitieron dos circulares complementándolo: en febrero de 1981 se emitió la circular 14, en la que se establece que las fluctuaciones cambiarias deben afectar los resultados del periodo. En febrero de 1983 se publicó la circular 19, tendiente a complementar algunos aspectos de la circular 14 en las condiciones económicas extraordinarias de ese momento.

♦ **Boletín B-10**

Proporciona los criterios "Contable-Financieros" para la correcta presentación en los Estados Financieros, de los efectos de las diferencias cambiarias en la información

Al respecto existen dos conceptos básicos aplicables contenidos en este Boletín.

1.- COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO Que incluye, en adición a los intereses el efecto por posición monetaria y las diferencias cambiarias

2 - PARIDAD TECNICA: Es la estimación de la capacidad adquisitiva -poder de compra- de la moneda nacional respecto de la que posee en su país de origen una divisa extranjera, en una fecha determinada.

Según el cuarto documento de adecuaciones al Boletín B-10 de diciembre de 1991, hasta fines de 1990 es cuando se dan las condiciones para su aplicación, para la solución del problema del tratamiento de la contingencia del riesgo cambiario, y en conclusión se considera que no hay un método que cuantifique razonablemente la contingencia por el riesgo cambiario de una manera general para todas las empresas.

◆ **Reglas de presentación**

El efecto de las fluctuaciones cambiarias y el efecto por posición monetaria deben ser elementos integrantes de la información contenida en los estados financieros básicos.

Ambos conceptos, tal y como quedo señalado, forman parte, junto con los intereses, del costo integral de financiamiento. Consecuentemente deben aparecer en el estado de resultados, en seguida de la utilidad en operación en una sección que se podría denominar precisamente, Costo Integral de financiamiento. Esta se desglosará en cada uno de sus componentes, ya sea en el mismo estado, o en una nota.

6.- PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO DE OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA

El registro de transacciones en moneda extranjera puede llevarse a cabo a través de dos procedimientos:

- a) Procedimiento de tipo fijo.
- b) Procedimiento de tipo variable.

Sin embargo tomando en cuenta que el tipo de cambio del peso respecto a otras monedas extranjeras es variable la mayor parte del tiempo, hacen que en nuestro país el registro de transacciones en moneda extranjera por el procedimiento de tipo fijo sea obsoleto.

En virtud de esto es que nos avocaremos netamente al registro por el procedimiento de tipo variable, para ello se deberán tomar en consideración los siguientes puntos

a) El valor de las transacciones en moneda extranjera se contabilizará en moneda nacional al tipo de cambio del día de la operación, proporcionado por el Banco de México, según lo estipulado en el artículo 20 del Código Fiscal de la Federación

b) En el caso de operaciones se mostrara entre parentesis, en seguida del valor en moneda nacional el importe de la operación en moneda extranjera

c) Al cierre del ejercicio, se multiplicará el saldo de la cuenta en moneda extranjera por el tipo de cambio vigente en esa fecha, y se comparará con el saldo en moneda nacional de la propia cuenta.

d) Si hubiese diferencia, se ajustara el saldo de la cuenta por operaciones en moneda extranjera contra el determinado en moneda nacional, reconociéndose la utilidad o pérdida en cambios resultante.

EJEMPLO

Se efectúa una importación de muebles procedentes de España, con valor de \$ 1'500,000.00 Pesetas Españolas, la cual se factura al día 20 de Enero de 1996 bajo términos de venta FOB (ver apéndice) y condiciones de pago como sigue: 50% al momento de embarcar la mercancía rumbo a México y el resto a 30 días. Los

muebles serán enviados via marítima en un contenedor. el buque sale del puerto de Barcelona el día 20 de Enero, con destino al puerto de Veracruz, con llegada prevista el día 8 de Febrero

T. C PESETA VS DOLAR ENERO '96 = 0 0080
 T. C. DOLAR VS PESO AL 20 DE ENERO DE '96 = 7 4667
 T. C. PESETA VS DOLAR FEBRERO '96 = 0 0082.
 T. C DOLAR VS PESO AL 20 DE FEBRERO DE '96 = 7 5446
 T. C DOLAR VS PESO AL 8 DE FEBRERO 7 4821

LIBRO DIARIO

- POR LA IMPORTACION

MERCANCIAS EN TRÁNSITO (1.500.000 - PTAS)	89,600 40	
1'500.000 X 0.0080 X 7 4667		
PROVEEDORES EXTRANJEROS		89,600 40

- POR EL PAGO PARCIAL

PROVEEDORES EXTRANJEROS	\$ 44,800 20	
750.000 X 0.0080 X 7 4667		
BANCOS		\$ 44.800.20

- POR EL PAGO DE FLETE MARITIMO

	\$ 1,600.00 DLS.	
COSTO MERCANCIA	\$ 11,971.36	
BANCOS		\$ 11,971.36

◆ POR PAGO DE IMPUESTOS. DESPACHO ADUANAL. GASTOS DE IMPORTACION Y TRANSPORTE TERRESTRE DE LA MERCANCIA DE VERACRUZ A MEXICO D F		
COSTO MERCANCIA	\$ 50 000 00	
IVA ACREDITABLE	7.500 00	
BANCOS		\$ 57 500 00
◆ POR PAGO FINAL DE MERCANCIA		
PROVEEDORES EXTRANJEROS	\$ 46 399 29	
750 000 X 0 0082 X 7 5446		
BANCOS		\$ 46.399.29
◆ POR AJUSTE AL CIERRE		
PROVEEDORES EXTRANJEROS	\$ 1.599 09	
PERDIDA EN CAMBIOS		\$ 1.599.09
◆ POR TRASPASO A ALMACEN DE MERCANCIAS		
ALMACEN	151.571.76	
MERCANCIAS EN TRANSITO		9.600.40
COSTO MERCANCIA		61.971.36

7.- INNOVACIONES

En este apartado se consideró tomar el modelo contable globalizador, realizado por el C P y Dr en Ciencias Económicas Horacio López Santiso (Argentina) el cual fue presentado en el marco de la conferencia interamericana de contabilidad de "Cancún 95" y que en resumen propone lo siguiente

Para satisfacer la idea de avanzar hacia un modelo globalizador, que fue enunciada en la introducción de este trabajo el autor propone un modelo que combina, con un criterio que se considera técnicamente mas adecuado criterios de valuación que se utilizan en los modelos de costo histórico y de valores corrientes lo que permitirá facilitar su utilización uniforme en los países en los que se utilice uno u otro modelo

En el cuadro que cierra este trabajo se muestra la posibilidad de aceptar criterios de valuación que ya son reconocidos en uno u otro modelo como criterio principal o alternativo. Por ejemplo, la utilización de valores de realización para ciertos activos con mercado transparente (Ejemplo la valuación de inversiones a corto plazo de acciones cotizables en bolsas o mercados de valores) en el modelo de costo histórico. O la aceptación en la valuación de inventarios de valores reexpresados en moneda homogénea como sucedáneo del uso de valores de reposición en el modelo de valores corrientes.

Ha quedado para el comentario final uno de los temas más importantes que es la unidad de medida. Al respecto, el autor de

este trabajo sostiene que el tema de la unidad de medida es un tema económico más que contable

La contabilidad se ha apoyado, en muchos países en la idea de mantener las partidas de activos y pasivos en valores nominales. La consecuencia práctica de esto es que se está tratando a la moneda como una unidad de medida de valor inmutable lo cual, analizado desde el ángulo de la ciencia económica, y es un absurdo total.

Cierto es que en algún caso extremo, en momentos en que las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda sean ínfimas, la falta de homogeneización de partidas en función de esas variaciones puede llegar a ser admitida

Lo que debería comprenderse es que el método de reexpresión de estados contables se autocorriga y cuando el coeficiente de corrección basado en los índices que se elijan como base se acerca a cero, no habrá necesidad de corrección o ésta no será significativa y las normas contables deberían así reconocerlo, como ya se lo reconoce en muchos países que utilizan el ajuste por variaciones en el poder adquisitivo de la moneda

Pero no se pueda dejar de destacar que aún variaciones que pueden ser consideradas menores, a lo largo del tiempo producen distorsiones significativas que impiden el cumplimiento de los objetivos de los estados contables.

Por ejemplo, en un país con el 3% de inflación anual constante a lo largo de 10 años, un activo fijo adquirido en el año 1,

al término del año 10 aparecerá valuado en defecto en un 34.39% y en ese mismo porcentaje aparecerá subvaluada la amortización del ejercicio. La subvaluación alcanzará también el 34.39% en el caso de una inversión de capital hecha en el año 1.

Ese error significara que todas las partidas ingresadas al patrimonio del ente aparecerán subvaluadas y esto en términos generales, se traduce en menor valuación del patrimonio, en una sobrevaluación de los resultados, en la posibilidad de distribuir resultados y honorarios a directores sobre beneficios no reales y en el pago de impuestos a las ganancias en exceso. La magnitud de esos errores dependerá por supuesto de las diferentes tasas de inflación y del periodo transcurrido entre la incorporación al patrimonio de la partida y el cierre del periodo de que se tratare.

Esto significa que prácticamente todos los objetivos que deberían cumplir los estados contables no serán alcanzados.

Naturalmente, esto se revertira con la aplicación del modelo propuesto económico-contable. La Contabilidad tomará entonces una firme posición de proveedora de información, preferentemente de carácter económico financiero, apta para tomar decisiones.

**Cuadro comparativo de los elementos que integran los modelos
de costo histórico de valores corrientes y el propuesto:
MODELO ECONOMICO CONTABLE**

CAPITAL A MANTENER

Costo Histórico	Valores corrientes	Propuesta
Financiero	Financiero	Financiero

CRITERIOS DE VALUACION

Rubros	Costa histórico	Valores corrientes	Propuesta
Caja y bancos, préstamos, créditos y pasivos	Valores nominales	Valores nominales	Valores nominales
Inversiones corrientes con cotización en bolsas u mercados de valores	Valores de realización	Valores de realización	Valores de realización
Inventarios	Costo histórico	Valores de reposición	Valores de reposición con la aceptación en ciertos casos del costo histórico ajustado
Propiedades, planta y equipo	Costo histórico	Valuaciones técnicas	Costo histórico
Participaciones permanentes en el capital de otro ente	Valor patrimonial proporcional	Valor patrimonial proporcional	Valor patrimonial proporcional
Títulos públicos mantenidos con carácter de permanencia o hasta su rescate	Costo histórico más devengamiento de la T.I.R. vigente al momento de la adquisición	Valor Cotización, salvo excepciones	Costo histórico más devengamiento de la T.I.R. vigente al momento de la adquisición
Contingencias	Estimación	Estimación	Estimación
Cuentas del patrimonio neto	Costo histórico	Costo histórico	Costo histórico
Cuentas del estado de resultados	Costo histórico	Utilización de valores de reposición como costo más algunas partidas a costo histórico	Según criterio de valuación de inventario más algunas partidas a costo histórico

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En vista de que el desarrollo económico mundial en los últimos años apunta hacia una globalización de la economía también en nuestro país se ha dado una reorientación en cuanto a mercados internacionales se refiere

Prueba de ello son los avances logrados hasta hoy vía la firma de diversos tratados comerciales con diferentes países constituyendo un importante aliciente para ampliar y desarrollar la oferta exportable más que la importable en nuestro país, tal como lo demuestran los resultados en materia de Balanza Comercial citados en el presente trabajo

Aprovechar las ventajas que ofrece un Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre nuestro país Estados Unidos y Canadá, o el establecido entre México y Chile, los que continúan en negociaciones o que están por concluir con Sudamérica y Centroamérica, sin olvidar mercados tan importantes como el Europeo, el Asiático o el de la Cuenca del Pacífico al que México ya está afiliado, son elementos a tomar en consideración como puntos favorables para abrir posibilidades hacia las ventas a mercados del exterior

Desde luego que esto no es tarea fácil, ya que el éxito o fracaso de una exportación, tal como el de una importación,

dependerá de encontrar un mercado correcto para el producto o servicio correcto y de una adecuada planeación

Conocer, informarse, revisar y aplicar la legislación vigente en materia de comercio exterior, será parte fundamental del éxito de cualquier importación y exportación

A veces resulta conveniente asesorarse por expertos en materia de comercio exterior, pues el costo que pudiera tener dicha asesoría seguramente retribuirá con creces a la hora de exportar o importar.

Por otro lado, aspecto importante a cuidar es el contable-financiero, ya que ante la falta de una buena planeación financiera sin tomar en cuenta las variables económicas que se pueden presentar en un país como México, en donde en ciertos sectores es incierta una posible estabilidad, sobre todo en el campo de las importaciones, los resultados negativos no se harán esperar.

Así mismo se comienza a hacer necesaria que la información financiera, a través de los Estados Financieros Contables, se basen en normas de razonable uniformidad a nivel mundial, ante una inminente globalización de la economía mundial.

Es así que se finaliza con esta investigación, con la cual esperamos despertar, aunque sea en mínima parte, la inquietud hacia la exploración y posible explotación de los mercados internacionales, siempre en beneficio de la empresa y de nuestra nación misma.

APENDICE

INCOTERMS

	EMBAJAJE Y VERIFICACION (Control calidad, medida peso etc)	CARGA (Cambio, rotura, lavado, contaminación fuerza mayor)	TRANSPORTE INTERIOR (Descarga en el puerto de destino acordado compartir gastos etc)	FORMALIDADES ADUANERAS EXPORT	COSTE (Medio de transporte, seguro, de exportación, terceros, etc. Transporte y seguro de exportación, etc.)	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO MERCANCIA	SEGURO TRANSPORTE	COSTE MANIPULACION (Empaque, embalaje, etc. Transporte de exportación, etc.)	FORMALIDADES ADUANERAS	TRANSPORTE INTERIOR (Empaque, embalaje, etc. Transporte de exportación, etc.)	RECEPCION O DESCARGA A DUAL ADUANERAS	MODALIDAD TRANSPORTE M - Maritime T - Terrestrial P - Multimodal
EXW	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
FAS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
FCA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
FOB	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
CFR	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
CPT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
DAF	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
DES	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
DEQ	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
DDU	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	

EXWORKS/FACTORY	En fábrica	EXW
Free Alongside Ship (named port of Shipment)	Francía libre a bordo del buque (puerto embarque)	FAS
Free carrier (named place)	Libre transportista (puerto acordado)	FCA
Free on board (named of shipment)	Libre a bordo (puerto de embarque acordado)	FOB
Cost and Freight (named port of destination)	Coste y flete (puerto de destino acordado)	CFR
Carriage paid (named place of destination)	Transporte pagado hasta (lugar de destino acordado)	CPT
Cost, Insurance and Freight (named place of destination)	Coste, seguro y flete (puerto de destino acordado)	CFI
Carriage and Insurance Paid to (named place of destination)	Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino acordado)	COP
Delivered at frontier (named place)	Descarga en la frontera (lugar acordado)	DAF
Delivered Ex ship (named port of destination)	Descarga a bordo (puerto destino acordado)	DES
Delivered Ex Quay (named place of destination)	Descarga en el muelle (puerto de destino acordado)	DEQ
Delivered Duty Unpaid (named place of destination)	Descarga sin pago de derechos (lugar de destino acordado)	DDU
Delivered Duty Paid (named place of destination)	Descarga libre de derechos (lugar de destino acordado)	DDP



Coste riesgo Vendedor
Coste riesgo Comprador

INCOTERMS

Concepto

Son las reglas internacionales elaboradas por la Cámara Internacional de Comercio en 1936 (y posteriormente revisadas en 1980 y 1990) para definir con la mayor precisión posible los derechos y obligaciones en cuanto al lugar donde el vendedor queda obligado a situar la mercancía por su cuenta así como los gastos y riesgos que corresponden a cada una de las partes

Los comerciantes que deseen utilizar estas reglas han de especificar en sus contratos que éstos se regiran por los incoterms 1990

Clases

Existen los siguientes grupos

Grupo E (Ex.)	1 incoterm EWX	Salida de la mercancía
Grupo F (Free...)	3 incoterm FCA FAS FOB	Transporte principal no pagado
Grupo C (Cost o carriage...)	4 incoterm CFR CIF CPT CIP	Transporte principal pagado
Grupo D	5 incoterm DAF DES	Llegada de la mercancía

(Delivered)

DEQ
DDU
DDP

Grupo E (Ex)

EXW ... EX Works (... lugar convenido)
Cualquier medio de transporte VO (*venta de origen)*

La única responsabilidad del vendedor es situar las mercancías a disposición del comprador, en su establecimiento. Salvo acuerdo contrario, el vendedor no tiene obligación de cargar la mercancía en el vehículo provisto por el comprador. Los gastos y riesgos del transporte corren a cargo del comprador desde este punto al lugar de destino. Este término representa una obligación mínima del vendedor.

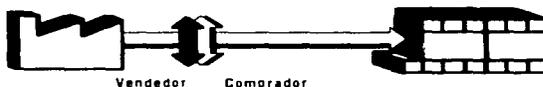


Grupo F (Free)

FCA ... Free Carrier (... lugar convenido)
*Cualquier medio de transporte VO**

El comprador escoge el medio de transporte y el transportista. Asimismo, paga el transporte principal. El vendedor habrá cumplido con sus obligaciones en cuanto entregue la

mercancía al transportista elegido por el comprador, en el lugar convenido. En caso de no precisarse este lugar, el vendedor puede escoger el que mejor le convenga. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando el transportista se hace cargo de la mercancía. En caso de camiones, vagones, contenedores completos, el vendedor ha de cargar la mercancía y el comprador descargarla, ambos por su cuenta y riesgo. Los trámites de aduanas corren a cargo del vendedor. La entrega de la mercancía puede hacerse a un transitario-transportista.



FAS... Free Alongside Ship
(...nombre puerto de embarque)

La transferencia de los riesgos y gastos se produce en el muelle, al costado del buque o bien sobre gabarras. El comprador corre con los gastos de aduanas, para la exportación, elige el buque y paga el flete marítimo.



FOB... (Free on Board
(...nombre del puerto de embarque)
Sólo transporte marítimo-VO

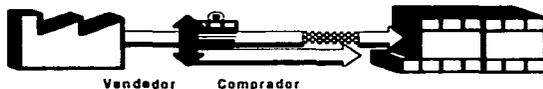
El vendedor debe colocar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.



Grupo C

CFR... Cost and Freight
(...nombre del puerto de destino)
Sólo transporte marítimo-VO

El vendedor elige el barco y paga el flete marítimo hasta el puerto convenido. La carga de la mercancía a bordo corre a cargo del vendedor, así como los trámites de exportación. La transferencia de los riesgos y gastos se produce en el momento en que la mercancía rebasa la borda del buque al igual que con el incoterm FOB.



CIF Cost, Insurance and Freight
(nombre del puerto de destino)
Solo transporte marítimo-VO

Añade al incoterm CFR la obligación para el vendedor de contratar el seguro de las mercancías en las condiciones FPA (libre de avería particular) que cubre el valor CIF + 10%. La transferencia de los riesgos y gastos ocurre igual que con los incoterms FOB y CFR



CPT Carriage Paid to
(nombre del puerto de destino)
Cualquier medio de transporte-VO

El vendedor elige el transportista y paga el flete hasta el lugar de destino acordado, pero la transferencia de los riesgos y gastos se produce en el momento de la entrega de la mercancía al primer transportista

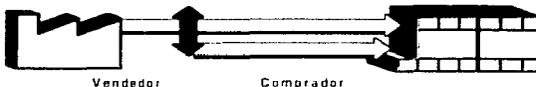


CIP... Carriage and Insurance Paid to

(... nombre del puerto de destino)

Cualquier medio de transporte-VO

Semejante al incoterm CPT al cual añade la obligación por parte del vendedor de contratar un seguro para las mercancías



GRUPO D

DAF... Delivered at Frontier

(nombre lugar convenido)

Medio de transporte por tierra

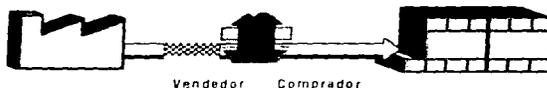
La transferencia de los riesgos y gastos se produce al pasar la frontera, que se debe especificar con el máximo detalle. El vendedor asume gastos y riesgos hasta la frontera. Caso de precisar un seguro se recomienda que vendedor y comprador se pongan de acuerdo para que uno de los dos asuma éste para la totalidad del trayecto. Los trámites aduaneros relativos a la exportación corren a cargo del vendedor y los relativos a la importación así como el pago de derechos arancelarios a cargo del comprador.



Vendedor Comprador

DES... Delivered Ex Ship
(... nombre del puerto de destino)
Solo transporte marítimo-VD*

La transferencia de los riesgos y gastos se produce a bordo del buque en el punto de descarga habitual en el puerto de destino convenido. El vendedor asume pues los gastos y riesgos inherentes al transporte hasta este punto.



DEQ... Delivered Ex Quay (duty Paid)
(... nombre del puerto de destino)
Solo transporte marítimo-VD

La transferencia de los riesgos y gastos se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto convenido. Los trámites y el pago de los derechos arancelarios y demás tasas relativos a la importación corren a cargo del vendedor.



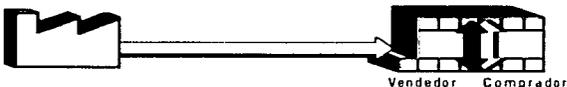
DDU... Delivered Duty Unpaid
(...lugar de destino)
Cualquier medio de transporte-VD

El vendedor ha de entregar la mercancía en el lugar convenido en el país importador, haciéndose cargo de la descarga. Los trámites relativos a la importación y el pago de los derechos arancelarios y demás tasas corren a cargo del comprador.



DDP... Delivered Duty Paid
(...lugar de destino)
Cualquier medio de transporte-VD

El vendedor asume todo, incluyendo los trámites de aduanas para la importación, el pago de los derechos arancelarios y demás tasas. La transferencia de los riesgos y gastos se produce en el momento de la entrega al comprador. Salvo estipulación contraria, la descarga corre también a cargo del vendedor.



BIBLIOGRAFIA

"SEMINARIO DE BASES JURIDICAS Y FISCALES DEL COMERCIO EXTERIOR"

Grupo Maerker y Asociados. S C
Ed. GUTMA, S A
1992 México, D F

"CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS"

Coord. Moreno Padilla Javier
Ed. Trillas
1995 México D F

"LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO"

Ed. Ediciones Fiscales ISEF
1996 México, D F

"LEY DE COMERCIO EXTERIOR"

Ed. Ediciones Fiscales ISEF
1996 México, D F

"PRONTUARIO FISCAL"

Ed. ECAFSA
1996 México, D F

"ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANERO Y COMERCIO"

Texto Integro GATT/1986-4
SECOFI
1986. México, D F.

"TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE"
MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA
SECOFI
1994. México, D F

"LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO"
BLANCO, Mendoza Herminio
Ed. Fondo de Cultura Económica
1994 México, D F

"COMERCIO INTERNACIONAL I"
MERCADO, Salvador H
Ed. LIMUSA
1993. México, D F

"ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO"
INFORMACION PRELIMINAR ENERO-DICIEMBRE DE 1995.
Volumen XVIV. Número 10
INEGI
1996. Aguascalientes, Ags.

"INTRODUCCION AL ESTUDIO DE MONEDA Y BANCA"
FERNANDEZ, Serra G. Vite B ; Govea R
C.E.C.Y.T. I.P.N.
1984. México, D F

"CURSO DE ECONOMIA MODERNA"
SAMUELSON, A. Paul
Ed. Aguilar
1979. Madrid, España.

"PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS"
INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, A.C.
1995. México, D F.

"EL PROCESO CONTABLE"
CONTABILIDAD 2º NIVEL
ELIZONDO, López
Ed ECASA
1988 México, D F

"PRONTUARIO DE ACTUALIZACION FISCAL"
VARIOS
Ed ECASA
TOMOS 114, 115, 124, 129, 130, 141, 145, 151, 153, 154, 155,
156, 159
1994, 1995, 1996 México, D F

Rev. "CONTADURIA PUBLICA"
VARIOS
Instituto Mexicano de Contadores Públicos
ENERO 1996, AÑO 24, No. 281
México, D F