

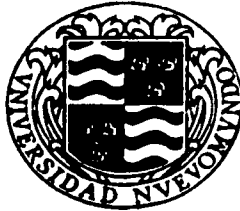
878509

UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

18

ESCUELA DE DERECHO

**CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**



**RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:
COLOMBIA-MEXICO, BAJO EL TRATADO DEL
GRUPO DE LOS TRES.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
PRESENTA
JUAN CARLOS SEADE NEHME

DIRECTOR DE TESIS:
LIC. MARIA DE LOURDES JIMENEZ RICARDEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNIVERSIDAD DEL NUEVO MUNDO

RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: COLOMBIA – MÉXICO, BAJO

EL TRATADO DEL GRUPO DE LOS TRES

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Juan Carlos Seade Nehme

FECHA: 12. NOVIEMBRE 2002

FIRMA: J. C. S M

PRESENTA:

Juan Carlos Seade Nehme

MÉXICO, D.F. 2002

AGRADECIMIENTOS

A mi esposa Ariane:

Que con su perseverancia y apoyo me ayudó a realizar este trabajo.

A mi hijo Carlos:

Quien provocó en mí un nuevo motivo para seguir adelante.

ÍNDICE

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO I	
EL DERECHO ADUANERO	
1.1 Fundamento constitucional	1
1.2 Relaciones con otras disciplinas jurídicas	7
1.3 Atribuciones de las autoridades aduaneras	11
1.4 Ámbito de aplicación	19
1.5 Aspectos fiscales y la Ley Aduanera	21
CAPÍTULO II	
EL COMERCIO EXTERIOR	
2.1 Concepto	27
2.2 Agentes participantes, públicos y privados	30
2.3 La apertura comercial	37
2.4 Ley de Comercio Exterior	41
2.5 Tratados Internacionales	46
CAPÍTULO III	
COLOMBIA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)	
3.1 Principios Internacionales e Incoterms	50
3.2 Consideraciones regionales y el ALADI	58
3.3 Tratado del Grupo de los Tres	62
3.4 Evolución del comercio exterior con Colombia	67
CAPÍTULO IV	
RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: MÉXICO – COLOMBIA	
4.1 El proteccionismo	73
4.2 Restricciones arancelarias y consideraciones fiscales	78
4.3 Restricciones no arancelarias	82
4.4 Restricciones no arancelarias respecto a Colombia en el Tratado del Grupo de los 3	87
4.5 Perspectivas hacia el mercado de libre comercio	91
CAPÍTULO V	
CASO PRÁCTICO	
5.1 Comercio exterior de cables	98
5.2 Trámites fiscales	106
5.3 Procedimiento de comercio exterior	111
5.4 Recursos administrativos	117
5.5 Experiencia personal	119
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
BIBLIOGRAFÍA	130

Introducción y Justificación

El comercio exterior implica el intercambio de bienes y servicios en un mercado libre, extremadamente competido. De igual forma, las relaciones entre vendedores y compradores, nacionales y extranjeros, deben respetar normas internas y acuerdos internacionales. En general, dichas normas actúan para promover una sana práctica comercial. Sin embargo, en ciertas circunstancias la competencia desleal se hace presente mediante restricciones de tipo arancelario o no arancelario.

México, desde 1993 con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, inició una serie de acuerdos y tratados comerciales bilaterales y trilaterales con algunos socios comerciales secundarios a Estados Unidos y Canadá. Así, en 1994 firmó el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres con Colombia y Venezuela.

No obstante, que este último acuerdo ha funcionado en términos generales, actualmente persisten una serie de restricciones no arancelarias aplicadas por Colombia para proteger a su industria nacional. Dichas restricciones van desde cumplir certificados de origen, nuevos formularios, permisos, trámites adicionales, entre otros, hasta prácticas de negocios contrarias a las normas internacionales vigentes.

Ante ello, abordar las restricciones no arancelarias en el comercio exterior dentro del marco específico del Tratado del Grupo de los Tres, contribuirá a recopilar información dispersa y relevante para exportadores mexicanos con operaciones en Colombia.

Objetivo general

El objetivo general de este trabajo consiste en el estudio de las restricciones no arancelarias entre México y Colombia en el marco del Tratado del Grupo de los Tres.

Paralelamente, los objetivos específicos relativos a cada uno de los capítulos propuestos son:

- Determinar el marco jurídico de referencia donde parten las actividades de comercio exterior;
- Establecer la importancia de los acuerdos internacionales para promover el comercio exterior de México;
- Identificar una problemática específica dentro de uno de los acuerdos comerciales regionales más importantes.

Para lograr alcanzar los objetivos anteriores, la estructura de la presente investigación bibliográfica se desarrollará en cinco capítulos que abarcan dos elementos centrales: el comercio exterior en el Derecho

Aduanero y las restricciones no arancelarias en el Tratado del Grupo de los Tres. En el primer capítulo uno se tratará al Derecho Aduanero desde su fundamento constitucional, sus relaciones con otras disciplinas jurídicas, las atribuciones de las autoridades aduaneras hasta el marco legal y la importancia de la Ley Aduanera.

En el capítulo dos, se estudiará lo relativo al Comercio Exterior en México desde su concepto y los agentes participantes, incluyendo a los apoderados aduanales, los socios comerciales relevantes en el desarrollo nacional hasta la Ley de Comercio Exterior y los diferentes acuerdos internacionales que se han firmado y puesto en marcha hasta la fecha.

Enseguida, en el capítulo tres se abordará específicamente las relaciones comerciales de México y Colombia en el marco del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. Para desarrollar este capítulo se partirá desde los principios internacionales que dan origen a los acuerdos, las consideraciones regionales aplicables a México, la estructura del Tratado del Grupo de los Tres y se concluirá con la evolución del comercio exterior entre México y Colombia.

En el capítulo cuatro se desarrollará lo que corresponde al proteccionismo en el comercio exterior, estableciendo las restricciones arancelarias, aspectos fiscales y limitantes no arancelarias. Específicamente, se abordará lo relativo a las restricciones no arancelarias

entre México y Colombia, al igual que se mostrarán algunas perspectivas sobre dicho comercio bilateral.

Por último, en el capítulo cinco se hablará de la experiencia personal relativa al comercio exterior de cables producidos por ConduMex y vendidos a Colombia. En dicho capítulo se incluirán cuestiones prácticas relacionadas con procedimientos, trámites, recursos y particularidades que reflejen una restricción no arancelaria en el comercio dentro del Tratado del Grupo de los Tres.

Alcance y limitaciones

El alcance de este trabajo abarca desde el fundamento constitucional del Derecho Aduanero hasta la consideración de un tema específico entre las relaciones comerciales de dos países. Dentro de éste, se enfocará el desarrollo del tema sobre aquellas restricciones que suceden en el comercio exterior. De las restricciones solo se desarrollará con mayor amplitud aquellas consideradas como no arancelarias. Es decir, las barreras administrativas, de procedimiento, de autorización que se realizan antes de que inicie el proceso del pago de aranceles.

Las limitantes temporales son aquellas restricciones no arancelarias que han sucedido a partir de la puesta en operación del Tratado del Grupo

de los Tres, en 1995. Como limitante de espacio, se enfocará el estudio únicamente a Colombia, dejando de lado la relación comercial de México – Venezuela.

PAGINACION DISCONTINUA

CAPÍTULO I

EL DERECHO ADUANERO

1.1 Fundamento constitucional

El Derecho Aduanero se refiere a los medios y tráfico en que se conduzcan mercancías y las personas que intervienen en cualquier fase de la actividad o que violen las disposiciones jurídicas. Igualmente, es “el conjunto de normas jurídicas que regulan, por medio de un ente administrativo, funciones del Estado en relación con el comercio exterior de mercancías que entran o salen en sus diferentes regímenes al o del territorio aduanero.”¹

También, el Derecho Aduanero es considerado el conjunto de instituciones y principios que se manifiestan en normas jurídicas que regulan la actividad aduanera del Estado, las relaciones entre el Estado y los particulares que intervienen en dicha actividad, la infracción de esas normas, sus correspondientes sanciones y los medios de defensa de los particulares frente a las acciones del gobierno federal, estatal o municipal.

¹ Carbajal Contreras, Máximo. *Derecho Aduanero*. Ed. Porrúa. México, 7ª Ed. 1998.

El Estado, a través del Derecho Aduanero, realiza diversas funciones. Estas pueden dividirse en principales y secundarias. Las funciones principales son de tipo fiscal, económico y social. Por su parte, las funciones secundarias son de higiene, vigilancia, financiera e internacional.

Las funciones fiscales se refieren a la recaudación de contribuciones derivadas del comercio exterior, como una forma de obtener ingresos para la Federación. A través de las contribuciones la función económica se traduce en estímulos a la industria, al comercio y a la agricultura nacional, así como en la protección del empleo y el combate al desempleo.

La creación de zonas libres, las importaciones de organismos descentralizados de abasto popular, las franquicias en ciudades fronterizas, las exenciones de impuestos a la cultura, enseñanza, investigación o la prohibición de importaciones de publicaciones contrarias a la moral son algunos de los ejemplos de las funciones sociales del Estado respaldadas por el Derecho Aduanero.

Por lo que respecta a las funciones secundarias, la higiene consiste en impedir la entrada de productos nocivos a la salud humana, a la flora o a la fauna nacional. La vigilancia se refiere a la prevención y combate de las violaciones a las normas aduaneras. La función financiera tiene su impacto sobre la balanza comercial, de tal manera que se establecen criterios para

fixar los montos máximos de importaciones y fomentar la importancia de las exportaciones para captar divisas.

De las funciones internacionales del Derecho Aduanero se incluye la integración del país a la comunidad exterior. Tal es el caso de la firma de tratados comerciales, convenios de cooperación, franquicias concedidas a las misiones diplomáticas y servicios consulares, entre otros mecanismos que faciliten el desarrollo del comercio más allá de las fronteras terrestres o marítimas.

Considerando la naturaleza jurídica del Derecho Aduanero, se desprende que éste pertenece a la rama del Derecho Público porque el sujeto esencial y dominante de la relación jurídica es el Estado. Así, también es público porque sus disposiciones son de orden general y no pueden ser modificadas por los particulares.

La finalidad del Derecho Aduanero está condicionada a las mercancías, a las personas, al país de origen, el tránsito y el destino. Ante ello, es innegable que esta parte del derecho contiene un elemento de extranjería que lo ubica como un derecho autónomo desde el punto de vista jurídico, legislativo y didáctico.

El Derecho Aduanero tiene autonomía jurídica y legislativa, en tanto es un conjunto orgánico de normas que responden a un objeto y principios propios. Igualmente, tiene autonomía didáctica porque para el estudio de

sus instituciones, objeto, sujetos, infracciones y disposiciones existe una doctrina exclusiva que lo orienta.

Respecto al ámbito de aplicación del Derecho Aduanero, éste ocurre en la integración de las relaciones entre los Estados cuando existe una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común, una zona franca y un puerto libre o la combinación de las anteriores.

Respecto a la base constitucional del Derecho Aduanero Mexicano, ésta está contenida en los artículos:

- 31 Fracción IV;
- 73 Fracciones VII, XXIX y XXX;
- 89 Fracción XIII;
- 117 Fracciones IV, V, VI y VII;
- 118 Fracción I y
- 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El artículo 31, sobre las obligaciones de los mexicanos, indica en su Fracción IV que debe contribuirse para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.

Dicho artículo, basándose en los principios de legalidad, equidad, proporcionalidad y destino, establece que las contribuciones de los

particulares son los ingresos fiscales y financieros que se destinarán para los propósitos del gobierno.

Del artículo 73 Fracción VII, sobre las facultades del Congreso, se establece que éste debe imponer las contribuciones necesarias a cubrir el presupuesto. En la Fracción XXIX y XXX, del mismo artículo, se señalan las contribuciones para el comercio exterior, entre otros conceptos, al igual que otorga facultades al Congreso para expedir todas las leyes que sean necesarias, a objeto de hacer efectivas sus facultades y todas las otras concedidas por la Constitución a los Poderes de la Unión.

En el artículo 89 Fracción XIII, sobre el Poder Ejecutivo, se indica que entre las facultades y obligaciones del Presidente está la de habilitar toda clase de puertos y establecer la ubicación de aduanas marítimas y fronterizas.

Respecto de los Estados de la Federación y del Distrito Federal, en el artículo 117 Fracciones IV, V, VI y VII, los Estados no pueden en ningún caso gravar el tránsito de las personas o cosas que atraviesen su territorio. Así también, no puede prohibir ni gravar directa ni indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera.

De la misma forma, los Estados no pueden gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o

registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía, ni expedir, o mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras.

En el mismo sentido, según el artículo 118 Fracción I, los Estados sin el consentimiento del Congreso de la Unión no pueden establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos. Incluso no deben imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones.

Como contrapartida a lo anterior, en términos del artículo 131 Constitucional, es facultad privativa de la Federación:

- Gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional;
- El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el Congreso y para crear otras;
- El Ejecutivo, también podrá restringir y prohibir importaciones, exportaciones y el tránsito de mercancía cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior.

Con todo, el Derecho Aduanero implica una serie de normas jurídicas de carácter público interno e internacional basadas en la Constitución. A través de ellas se regula el comercio exterior, se garantiza una fuente de ingresos a la Federación y se protege la planta productiva nacional a la vez que se busca estimular el desarrollo de la economía.

1.2 Relaciones con otras disciplinas jurídicas

En su ámbito de competencia, el Derecho Aduanero mantiene relaciones con otras disciplinas jurídicas que lo apoyan, complementan y delimitan. Considerando que el Derecho es único y forma un sistema armónico y coherente, es posible pensar que el Derecho Aduanero convive y se retroalimenta tanto de las ramas que pertenecen al Derecho Público como aquellas que son parte del Derecho Privado.

Del Derecho Público, el Derecho Aduanero mantiene relaciones con el Derecho Constitucional, Administrativo, Fiscal, Penal, Procesal, Financiero e Internacional. Respecto al Derecho Privado, éste mantiene vínculos con el Derecho Civil y el Mercantil.

El Derecho Aduanero, toma del Constitucional los conceptos fundamentales de las competencias de los tres poderes del Gobierno Federal; "las prohibiciones que se imponen a las Entidades federativas; las

garantías individuales que debe respetar el poder público; el fundamento de la obligación de pagar las contribuciones a las importaciones y exportaciones y las facultades extraordinarias del Ejecutivo para legislar en materia de impuestos al comercio exterior.”²

Del Derecho Administrativo, el ámbito aduanero regula la organización y atribuciones de las dependencias que conforman la Administración Pública Federal, especialmente aquellas relacionadas con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Así también, del Derecho Fiscal utiliza las normas que fijan las contribuciones para sufragar los gastos públicos con las operaciones del comercio exterior y establece las sanciones por su incumplimiento.

Del Derecho Penal, sus preceptos son utilizados para la tipificación y sanción de los delitos aduaneros. Igualmente, el Derecho Procesal provee las instituciones y figuras jurídicas para el desahogo de los procedimientos aduaneros tales como: la representación, notificación, ofrecimiento, desahogo y valoración de probanzas en las resoluciones, entre otros.

El Derecho Financiero se relaciona con el Aduanero en términos de fijar los montos máximos de recursos financieros para la importación de mercancías. La regulación de la balanza de pagos y de comercio, la

² Rohde Ponce, Andrés. *Derecho Aduanero Mexicano*. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2000.

obtención de divisas y la fijación de la paridad cambiaria en un contexto netamente económico.

El Derecho Internacional se ocupa de las normas que establecen la integración aduanera, como son: las áreas de libre comercio, uniones aduaneras y los mercados comunes. Además, se relaciona respecto a los tratados internacionales y acuerdos multilaterales de cooperación en temas de comercio o política exterior.

Cabe mencionar que los acuerdos y tratados internacionales vigentes más relevantes que tienen una relación en la actividad aduanera son:

- Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio;
- Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América;
- Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela;
- Tratado de Libre Comercio con Chile.

A su vez, México mantiene acuerdos en materia de textiles, protección fitosanitaria, trámites de Licencias de Importación, antidumping, valoración de aduana, materiales nucleares, preferencias comerciales entre países en desarrollo, especies amenazadas de fauna y flora silvestre y tratados comerciales con Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Israel y negociaciones especiales con la Unión Europea.

Dentro del Derecho Privado, el Derecho Civil se relaciona con el Derecho Aduanero a través de los principios e instituciones civiles como el mandato, la personalidad, la capacidad, el concepto de obligación, las formalidades de convenios y contratos, la propiedad, la declaración unilateral de voluntad, la condición, el término, entre otros.

Del Derecho Mercantil, el Aduanero toma aquellas disposiciones que tienen ingerencia en actos de comercio, tales como: títulos de crédito, manifiestos de carga, facturas comerciales, formas de endosar documentación, compra venta internacional, contratos de fletamento y seguros, comisiones mercantiles, almacenes de depósito, entre otros aspectos.

Como puede observarse, siendo el Derecho Aduanero autónomo y plenamente justificable en su ubicación dentro del contexto amplio de las normas jurídicas, mantiene una relación estrecha con ordenamientos económicos, administrativos e internacionales especializados. Lo anterior, lo hace una actividad por demás compleja, pero extremadamente útil y trascendente.

1.3 Atribuciones de las autoridades aduaneras

La actividad aduanera se realiza por el ejercicio del Poder Ejecutivo Federal. Sus atribuciones, en materia aduanera y en términos del artículo 143 de la Ley Aduanera son:

- Establecer, suprimir y señalar la ubicación y funciones de las aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo y marítimo;
- Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exige el interés de la nación;
- Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales, pueda hacerse conjuntamente con las oficinas de aduanas de los países vecinos;
- Establecer o suprimir regiones fronterizas.

De conformidad con el artículo 31 Fracción XII de la Ley Orgánica de la Administración Pública, a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), perteneciente al Poder Ejecutivo Federal, le corresponde dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la policía fiscal de la Federación. En la actualidad esta facultad se lleva a cabo desde 1997 a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

En la Ley Aduanera, en el artículo 144, respecto a las facultades de la SHCP relacionadas con el contrabando son:

- Comprobar que la importación y exportación de mercancías, la exactitud de los datos contenidos en los pedimentos, declaraciones o manifestaciones y el pago correcto de los impuestos al comercio exterior, cuotas compensaciones y derechos causados, se realicen conforme a lo establecido en la ley;
- Recabar de los funcionarios públicos, fedatarios y autoridades extranjeras los datos y documentos que posean con motivo de sus funciones o actividades relacionadas con la importación, exportación o uso de mercancías;
- Cerciorarse que en los despachos los agentes y apoderados aduanales, cumplan los requisitos establecidos respecto del equipo y medios magnéticos;
- Practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías de importación o exportación en los recintos fiscales y fiscalizados;
- Verificar que las mercancías por cuya importación fue concedido algún estímulo fiscal, franquicia, exención o reducción de impuestos o se haya eximido del cumplimiento de un regulación o restricción arancelaria, estén destinadas al propósito para el que se otorgó;

- **Perseguir y practicar el embargo precautorio de las mercancías y de los medios en que se transporten en los casos a que se refiere el artículo 151 de la Ley Aduanera;**
- **Establecer, previa opinión de la Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), precios estimados para mercancías que se importen y retenerlas hasta que se presente la garantía respectiva;**
- **Comprobar la comisión de infracciones e imponer las sanciones que correspondan;**

Respecto al artículo 151 de la Ley mencionada, se indica que las autoridades aduaneras procederán al embargo precautorio de mercancías y medios de transporte cuando:

- **Las mercancías se introduzcan a territorio nacional por lugar no autorizado;**
- **Cuando se trate de mercancías de importación o exportación prohibida o sujetas a las regulaciones y restricciones no arancelarias a que se refiere la fracción II del artículo 176 de la Ley Aduanera referente a infracciones y no se acredite su cumplimiento;**

- Cuando no se acredite con la documentación aduanera correspondiente que las mercancías se sometieron a los trámites previstos;
- Cuando con motivo del reconocimiento aduanero, del segundo reconocimiento o de la verificación de mercancías en transporte, se descubran sobrantes de mercancías en más de un 10% de las manifestadas en el pedimento o en la carta de porte cuando el pedimento no sea obligatorio;

En virtud de la desconcentración tributaria ordenada por el Ejecutivo desde 1995, se promulgó la Ley del Servicio de Administración Tributaria y se creó el Servicio de Administración Tributaria (SAT) como un órgano desconcentrado de la SHCP.

El SAT, en su ley orgánica, tiene atribuciones para "determinar liquidar y recaudar las contribuciones, productos, aprovechamientos federales y sus accesorios. Igualmente, puede dirigir los servicios aduanales y de inspección así como la Policía Fiscal de la Federación, representar el interés de la Federación en controversias fiscales, vigilar y asegurar el debido cumplimiento de las disposiciones fiscales y aduaneras y, en su

caso, ejercer las facultades de comprobación previstas en dichas disposiciones."³

La estructura orgánica contenida en el Reglamento Interior de la SHCP establece que el SAT está compuesto por el Presidente del SAT, del cual depende una Contraloría Interna y las Unidades Administrativas Centrales y Regionales. Respecto a aduanas, dentro de dichas unidades se encuentra la Administración General de Aduanas.

Las atribuciones de la Administración General de Aduanas, contenidas en el artículo 17 del reglamento citado son:

- Establecer la política y los programas que deben seguir las unidades adscritas y las Aduanas, tanto en normas de operación como en la aplicación de las disposiciones fiscales;
- Participar en el estudio y elaboración de políticas y programas relativos al desarrollo de la franja y región fronteriza;
- Representar al SAT en organismos internacionales en materia aduanera y proponer el establecimiento o supresión de aduanas, garitas y secciones aduaneras;

³ Ibidem.

- Emitir los acuerdos de expedición de patente de agente aduanal y de autorización de apoderado aduanal;
- Integrar la información estadística sobre el comercio exterior;
- Realizar actos de previsión de delitos fiscales y apoyar a las autoridades fiscales en la ejecución de sus facultades de inspección, supervisión y vigilancia;
- Requerir de los contribuyentes informes, declaraciones y datos; ordenar y practicar la retención y el embargo de las mercancías de comercio exterior y de los vehículos o medios de transporte;
- Dictar las medidas administrativas que se requieran para subsanar el incumplimiento de normas en materia aduanera;
- Intervenir en la recuperación o entrega de vehículos o aeronaves robados o dispuestos ilícitamente;

"En total existen en México 47 aduanas distribuidas en el territorio nacional."⁴ Sus atribuciones en materia de infracciones son:

- Aplicar los programas, sistemas, procedimientos y métodos establecidos por la Administración General de Aduanas;

⁴ Carbajal Contreras, Máximo. Op. Cit.

- Vigilar el cumplimiento de las disposiciones que rigen el comercio exterior;
- Ordenar y practicar la verificación de mercancías en transporte;
- Sancionar las infracciones que conozca al ejercer las facultades mencionadas;
- Practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías en los recintos fiscales y fiscalizados;

Adunas mexicanas	
Nombre	Ubicación
Agua Prieta	Sonora
Ensenada	Baja California
Guaymas	Sonora
La Paz	Baja California Sur
Mazatlán	Sinaloa
Mexicali	Baja California
Naco	Sonora
Nogales	Sonora
San Luis Río Colorado	Sonora
Sonoyta	Sonora
Tecate	Baja California
Tijuana	Baja California
Ciudad Acuña	Coahuila
Chihuahua	Chihuahua
Puerto Palomas	Chihuahua
Ciudad Juárez	Chihuahua
Ojinaga	Chihuahua
Piedras Negras	Coahuila
Torreón	Coahuila
Colombia	Nuevo León
Monterrey	Nuevo León
Matamoros	Tamaulipas
Ciudad Miguel Alemán	Tamaulipas
Nuevo Laredo	Tamaulipas
Ciudad Reynosa	Tamaulipas
Tampico	Tamaulipas
Tuxpan	Veracruz

Aguascalientes	Aguascalientes
Guadalajara	Jalisco
Manzanillo	Colima
Lázaro Cárdenas	Michoacán
Querétaro	Querétaro
Toluca	Estado de México
Acapulco	Guerrero
Coatzacoalcos	Veracruz
Puebla	Puebla
Veracruz	Veracruz
Cancún	Quintana Roo
Ciudad del Carmen	Campeche
Ciudad Hidalgo	Chiapas
Progreso	Yucatán
Subteniente López	Quintana Roo
Salina Cruz	Oaxaca
Aeropuerto Internacional de la Ciudad De México	México, D.F.
México	Distrito Federal
Altamira	Tamaulipas
Ciudad Camargo	Tamaulipas

Fuente: Carvajal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. 1998

Cabe recordar que en 1995 desapareció la Subsecretaría de Ingresos, antes responsable de la recaudación de contribuciones. Esta subsecretaría reapareció de nuevo en 1998 por el decreto publicado el 10 de junio de dicho año. Ahora, sus facultades en materia aduanera se limitan a someter, coordinar, programar y organizar anteproyectos de leyes, reglamentos, acuerdos, tratados internacionales, estableciendo contacto con los Subsecretarios, Oficial Mayor, Procurador Fiscal de la Federación y el Tesorero de la Federación.

1.4 Ámbito de aplicación

Conceptualmente, las aduanas son "dependencias nacionales que intervienen en el tráfico de mercancías con el objeto de recaudar los tributos que gravan a su entrada o salida de un país determinado. Se ocupan esencialmente de vigilar el cumplimiento de las disposiciones de carácter público o prohibitivas del comercio internacional."⁵

Las aduanas constituyen instituciones críticas para proteger al país en el intercambio comercial de los productos procedentes del exterior. De tal manera que la política aduanera nacional, ejercida mediante la potestad aduanera, es un mecanismo que busca fortalecer a la industria y al comercio legalmente establecido.

El territorio aduanero delimitado para cada aduana, dentro de la cual se ejerce la potestad aduanera, se le conoce como circunscripción. Dentro de ella, se realizan las operaciones aduaneras. La zona aduanera o zona primaria es un área de la circunscripción aduanera integrada por las respectivas oficinas, patios, almacenes, pistas de aterrizaje, y medios de transporte y todo lo conexo con la carga y descarga y donde las mercancías que no hayan sido objeto de desaduanamiento quedan depositadas. Existe también una zona de almacenamiento, misma que constituye un área

integrada por patios, depósitos y demás lugares destinados para el almacenamiento de mercancías.

Es importante considerar que las aduanas conviven con regímenes jurídicos tales como la zona de libre comercio, unión aduanera, el mercado común, las zonas francas y los puertos libres.

La zona de libre comercio es el régimen jurídico, que otorga ventajas a los asociados respecto a quienes no lo son. En ellas, se permite la exportación y se reconoce autonomía tarifaria frente a terceros países. La unión aduanera, por su parte es el régimen donde se eliminan los gravámenes y otros obstáculos o limitaciones al comercio exterior entre los países que forman la unión. Dentro de ella se aplica una tarifa uniforme frente a los países que constituyen parte integrante del sistema.

El mercado común constituye la forma más completa de integración. A lo que fue una unión aduanera, se agrega lo relativo a inversiones, producción, salarios y moneda. En él, se permite la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales.

La zona franca es el área de terreno que está físicamente delimitada y sujeta a un régimen fiscal especial establecido. En ella, las personas jurídicas autorizadas instalan sus operaciones administrativas y productivas

⁹ Polo Bernal, Efraín. Tratado sobre Derecho Aduanero. p. 4. Citado por CARBAJAL C.: NTRERAS, Máximo. op. cit.

a efectos de dedicarse a la producción y comercialización de bienes para la exportación libres de gravámenes. En general, existen tres tipos: Industriales, comerciales y servicios.

Los puertos libres son un área determinada, segregada del territorio aduanero nacional y separado de éste por medio de barreras naturales o artificiales. En ellos, se permite que las mercancías no excluidas especialmente, puedan ser introducidas sin pago de derechos aduaneros ni otros gravámenes internos. Las mercancías que transiten en dicho puerto no causarán el pago de impuestos de importación, pero sí la tasa aduanal.

1.5 Aspectos fiscales y la Ley Aduanera

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR) y el Código Fiscal de la Federación y sus respectivos reglamentos, en conjunto establecen una serie de lineamientos pertinentes para la regulación fiscal del comercio exterior.

Las Leyes sobre IVA, el ISR y el impuesto especial sobre producción y servicios regulan las contribuciones por exportación e importación de productos. Dentro de cada ordenamiento existen situaciones, requisitos y tasas que deben considerarse para calcular y cumplir con su pago.

Para complementar dichas leyes, el Código Fiscal de la Federación establece lineamientos que determinan los derechos y obligaciones de los contribuyentes, las facultades de las autoridades fiscales y los procedimientos administrativos. A su vez, es necesario apoyarse en sus respectivos reglamentos.

El Código Fiscal de la Federación, en materia de cuotas compensatorias, según el artículo 102 Fracción I, dice que comete delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse. El delito de contrabando se sancionará con pena de prisión, variando éste en función del monto de contribuciones y cuotas compensatorias omitido, según el artículo 104 del código mencionado.

Por otro lado, la Ley Aduanera, en su artículo primero, señala que junto con la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación y los demás ordenamientos aplicables se regula la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías. También, regula 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. Además, quienes introducen mercancías están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones.

El Título tercero de la Ley Aduanera referente a Contribuciones, Cuotas Compensatorias y de más Regulaciones y Restricciones no Arancelarias al Comercio Exterior, señala en el artículo 52 los sujetos que están obligados a pagar contribuciones. Así, deben hacerlo las personas físicas, morales, la Federación, el Distrito Federal, los estados, municipios, entidades de la administración pública paraestatal, instituciones de beneficencia privada y sociedades cooperativas.

En el artículo 53 se indica que son solidarios del pago los mandatarios, los agentes aduanales, los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos y los capitanes. Además, son solidarios en general los conductores del medio de transporte, los remitentes de mercancías de la franja al resto del país, los que enajenen las mercancías materia de importación o exportación y los almacenes de depósito.

Los agentes aduanales no serán responsables del pago cuando el contribuyente incurra en inexactitud o falsee los datos. Además, cuando se importen mercancías idénticas o similares a aquellas que se encuentren sujetas a dichas contribuciones, siempre que conserve copia del certificado del país de origen válido, expedido de conformidad con las disposiciones aplicables y cumpla con lo que establezca el Reglamento, según el artículo 54 y sus Fracciones I y IV de la Ley Aduanera.

Tomando en cuenta todo lo anterior, conviene señalar que las tasas son consideradas de carácter ocasional para el pago. En cambio, el impuesto tiene un carácter que cada vez que se causa es permanente y obligatorio. Las tasas se pagan como contraprestación de un servicio específico recibido; por otro lado, los impuestos no se otorgan como una contraprestación específica e inmediata por su cancelación.

Respecto al impuesto aduanero, éste es aquella prestación pecuniaria obligatoria, que el Estado impone a los particulares por el paso de mercancías a través de las aduanas habilitadas del país. La regla principal para ser un impuesto aduanero es que la mercancía debe venir de otro territorio aduanero o ir al mismo cualquiera que sea. Igualmente, la mercancía debe ser a título definitivo, es decir, que la misma debe estar destinada al consumo, sea en el territorio o fuera de él.

Si no interviene un territorio aduanero, no nacerá un impuesto, pues el comercio de cabotaje no causa impuesto, debido a que es solo un intercambio de mercancías nacionales o nacionalizadas entre los distintos puertos de la República que posee un territorio aduanero único.

Tampoco causa impuesto de aduana, por la misma razón, la introducción de efectos con carácter temporal, donde la finalidad no es el consumo de los efectos, sino otra distinta, y donde la mercancía, después

que dicha finalidad ha sido cumplida, deberá retornar o reexportarse, según el caso.

Con lo anterior, el impuesto de aduanas supone:

- Paso de mercancías (no de personas);
- A través de aduanas habilitadas;
- Desde o para otros territorios aduaneros;
- A título definitivo (consumo);

Los tipos de impuesto aduanero son:

- AD VALOREM, está dado por un porcentaje del valor de la mercancía.
- ESPECIFICO, está dado por un factor de ajuste en unidades del sistema métrico decimal (Bs/Kg o Bs/m³).
- MIXTO, tiene un componente ad valorem y específico.

Las mercancías causarán el impuesto aduanero y estarán sometidas al régimen vigente para la fecha de llegada o ingreso a la zona primaria de cualquier aduana nacional habilitada para la respectiva operación. Para ser exigible el impuesto, se requiere la determinación y su liquidación, el cual se logra mediante el proceso de reconocimiento.

En suma, el Derecho Aduanero contiene aspectos fiscales de relevancia para la determinación de las contribuciones. Dado que los ingresos fiscales constituyen la fuente primaria para solventar los gastos

públicos, la administración y control de ellos requiere de una autoridad especial en materia de entrada y salida de mercancías, tal como las aduanas.

Con todo lo anterior, el Derecho Aduanero es un conjunto de normas jurídicas que regulan las funciones del Estado en relación con el comercio y el destino de mercancías y el tránsito de personas.

Consideraciones de tipo fiscal, económico, social, higiene, vigilancia, financieras e internacionales aplicadas en zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, zona franca o un puerto libre en actividades de exportación e importación de mercancías.

Las normas jurídicas aplicables son de carácter público interno e internacional. Estas están basadas en la Constitución y son complementadas con ramas del Derecho Administrativo, Fiscal, Penal, Procesal, Financiero, Internacional, Derecho Civil, el Mercantil, entre otros.

CAPÍTULO II

EL COMERCIO EXTERIOR

2.1 Concepto

El comercio exterior en el mundo implica el intercambio de bienes y servicios en un mercado libre y competido. De igual forma, las relaciones entre vendedores y compradores, nacionales y extranjeros, están reguladas por normas internas e internacionales. En general, dichas normas actúan para promover una sana práctica comercial; sin embargo, en ciertas circunstancias la competencia desleal se hace presente, por lo que también existen disposiciones para contrarrestarla.

En comercio exterior, el derecho interno es "el conjunto de disposiciones jurídicas que regulan en el territorio nacional los intercambios de mercancías entre México y los mercados externos."⁶ Por su parte, el derecho internacional, aplicable al comercio exterior, está constituido por los tratados internacionales de la materia. En el caso de México, éstos están firmados por el Ejecutivo y son aprobados por el Senado de la República.

⁶ Witker, Jorge y Gerardo Jaramillo. *Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo*. McGraw Hill. México. 1996

Desde el punto de vista constitucional, en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, como base del derecho interno respecto al comercio exterior, señala que es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen, exporten o transiten por el territorio nacional. Así mismo, el Ejecutivo puede disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el Congreso de la Unión a fin de regular el comercio exterior, la economía del país y la estabilidad de la producción nacional.

Adicionalmente, el Poder Ejecutivo, conforme el artículo 8 de la Ley sobre Celebración de Tratados, está obligado a generar mecanismos de solución de controversias que otorguen a los mexicanos y extranjeros garantía de audiencia, derecho a su defensa e imparcialidad en las decisiones.

Entre las leyes que regulan el comercio exterior están principalmente "la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Código Fiscal de la Federación, la Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, la Ley de Amparo Reglamentaria de los Artículos 103 y 107 de la Constitución y el artículo 131 de la Constitución."⁷

⁷ Malpica de Lamadrid, Luis. *El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1996

Como complemento a las regulaciones de comercio internacional, el derecho interno mexicano hace uso de diversos ordenamientos relacionados al comercio exterior. Entre algunos de los ordenamientos están "la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, la Ley Aduanera, la Ley de Inversión Extranjera, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, la Ley General de Salud, la Ley Federal de Derechos,"⁸ entre otras.

Dado lo anterior, las prácticas de comercio exterior están reguladas por normas internas de carácter comercial, fiscal, procesal, administrativo y de acuerdos internacionales. La interrelación de dichas normas tiene por objeto proteger la planta nacional e impulsar de manera ordenada las acciones comerciales de extranjeros en México.

En el derecho internacional, en materia de comercio exterior, las normas incluyen los acuerdos de México con las disposiciones que pertenecen a la Organización Mundial del Comercio y a los diferentes tratados que México ha negociado con Estados Unidos, Canadá, países de América Latina, Europa y Asia.

⁸ Wilker, Jorge y Gerardo Jaramillo. Op. cit.

2.2 Agentes participantes, públicos y privados

Existe una serie de dependencias y organizaciones que directa o indirectamente participan en el comercio exterior mexicano y por consecuencia tienen un impacto significativo en la organización, promoción y regulación de dicha actividad.

Los agentes participantes pueden agruparse en dos secciones: los públicos y los privados. Dentro de los públicos están aquellos organismos centralizados y descentralizados que pertenecen al gobierno. Por su parte, los privados incluyen asociaciones y consejos constituidos para la representación de sus asociados ante las autoridades.

Primeramente, la Secretaría de Economía (SE) es la autoridad administrativa más importante en materia de comercio exterior. Para llevar a cabo sus facultades hace uso de sus Direcciones Generales, así como también del Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales.

A continuación se mencionan las atribuciones de las Direcciones correspondientes a dicha Secretaría:

Direcciones Generales	Atribuciones
De la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional	○ Promover y estimular las actividades de la industria, así como analizar y dictaminar las solicitudes de las empresas que se acojan a los

	programas y regímenes relativos.
De Política Industrial	<ul style="list-style-type: none"> ○ Analizar y promover las relaciones comerciales e industriales en la región fronteriza.
De Promoción Externa y Proyectos de Manufactura	<ul style="list-style-type: none"> ○ Promover inversiones extranjeras en el sector manufacturero y coordinarse con instituciones financieras para la generación de programas y estrategias.
De Política de Negociaciones Comerciales Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> ○ Establecer los lineamientos en negociaciones bilaterales, trilaterales y multilaterales. ○ Analizar y evaluar la aplicación y efecto de aranceles; proponer modificaciones a la nomenclatura arancelaria. ○ Recopilar, elaborar y sistematizar información de comercio exterior.
De Servicios al Comercio Exterior	<ul style="list-style-type: none"> ○ Diseñar, operar y evaluar los programas e instrumentos de fomento a las exportaciones por sectores y ramas productivas. ○ Expedir certificados de origen y permisos de importación y exportación.
Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> ○ Conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos sobre prácticas desleales de comercio internacional en términos de la Ley de Comercio Exterior, la Organización Mundial del Comercio y demás tratados, convenios y acuerdos suscritos por el gobierno mexicano.

Fuente: Elaboración propia con datos de SE, 1998.

Dado el carácter económico derivado de una operación comercial internacional, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) tiene atribuciones específicas en materia de comercio exterior. Al igual que la SE,

sus atribuciones en la materia están divididas de la siguiente forma:

Oficina	Atribuciones
Administración General de Aduanas	<ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, la prevención de delitos fiscales y el apoyo a las autoridades fiscales.
Administración General de Auditoría Fiscal Federal	<ul style="list-style-type: none"> ○ Formular el plan y programa de fiscalización de las Administraciones Especiales y locales de Auditoría Fiscal para el reconocimiento aduanero derivado de la selección aleatoria y el cumplimiento de las obligaciones aduanales. ○ Determinar el valor en aduana de las mercancías de importación o el valor comercial de las mercancías de exportación. ○ Ordenar y practicar la retención, persecución, embargo o secuestro de mercancías o medios de transporte, cuando no se acredite su estancia legal en el país. ○ Llevar los padrones de importadores y exportadores de bebidas alcohólicas.
Administración General Jurídica de Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> ○ Establecer la política y los programas en materia de otorgamiento de franquicias y exenciones, de regímenes temporales de importación, exportación y criterios arancelarios. ○ Tramitar y resolver asuntos sobre cuotas compensatorias definitivas y certificados de origen.
Dirección de Financiamiento al Comercio Exterior	<ul style="list-style-type: none"> ○ Formular las políticas y programas para el acceso de los organismos y empresas del sector público a las fuentes oficiales de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP, 1999

Existen, también otras dependencias gubernamentales que tienen relación directa y a veces indirecta con las actividades de comercio exterior.

Así, la Secretaría de Salud a través de su Dirección General de Control de Insumos para la Salud y de la Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios, se encarga de elaborar las normas oficiales mexicanas para la importación y exportación de insumos, medicamentos, estupefacientes y productos biológicos, así como de los equipos médicos y odontológicos.

Por su parte, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a través de la Dirección General de Autotransporte Federal, de la Dirección General de Tarifas, Transporte Ferroviario y Multimodal, de la Dirección General de Políticas de Telecomunicaciones y Negociaciones Internacionales y del Dirección General de Puertos tiene la facultad de participar ante organismos internacionales en las negociaciones que faciliten la internacionalización de autotransporte, el fomento de la operación intermodal, de la formulación de políticas para el uso y aprovechamiento de servicios de telecomunicaciones, radio y televisión tradicional, por cable o restringida, así como la de proponer políticas y programas portuarios, sus concesiones y concursos públicos de construcción, operación y explotación.

De igual forma, la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) contribuyen a vigilar y promover las actividades relacionadas con el comercio exterior.

Particularmente, la SRE tiene facultades para planear, coordinar y dirigir la política y las relaciones exteriores de comercio, apoyándose a través de las embajadas y consulados; las cuales, mantienen estrecha relación con la Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales.

Respecto a los organismos públicos descentralizados que tienen injerencia en materia de comercio exterior, tenemos que el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y el Banco de México son dos instituciones encargadas de atender lo relativo a financiamiento e inversión real.

Por su parte BANCOMEXT, sociedad nacional de crédito con fines de desarrollo, está encomendada su administración a un Director General, a un Consejo Directivo y a un Comité de Promoción y Apoyo al Comercio Exterior. Funciona. Este banco al amparo de la Ley Orgánica, publicada desde 1986 tiene por objetivos:

- Identificar sectorialmente el producto y empresa que tenga oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera;
- Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad;
- Consolidar y diversificar la participación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido

avances importantes en exportaciones;

- Promover la integración de empresas medianas y pequeñas a la cadena de exportación;
- Identificar nichos de mercado y desarrollar la demanda externa en productos mexicanos;
- Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de vanguardia.

Para lograr estos objetivos, BANCOMEXT ofrece los productos y servicios siguientes:

- ◆ **Productos y servicios financieros**
 - a) Créditos de corto, mediano y largo plazo para exportación de productos y servicios no petroleros e importación de bienes de capital e insumos para la exportación.
 - b) Créditos para proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable.
 - c) Garantías de corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo por falta de pago en operaciones de exportación y para participar en licitaciones internacionales.
 - d) Aavales para la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional.

- e) Posibilidad de participar temporal y minoritariamente en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior.
 - f) Ofrecimiento de servicios de banca de inversión, tesorería y fiduciario.
- ◆ **Servicios no financieros**
 - a) Informar, capacitar y asesorar en materia financiera y comercial para facilitar el comercio exterior y la inversión extranjera.
 - b) Identificar y promover sectores económicos con potencial para exportar o para realizar alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología.
 - c) Identificación de nichos de mercado, elaboración de perfiles y estudios por producto y país y participar en actividades internacionales a fin de promover la internacionalización de las empresas.

Por otro lado, los organismos del sector privado involucrados en las actividades de comercio exterior juegan un papel importante como interlocutores con las autoridades y promotores de dicha actividad. Entre los que destacan son:

- La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI).

La ANIERM fue fundada en 1944 como un organismo lucrativo y de afiliación voluntaria especializado en comercio exterior. Su objetivo es brindar apoyo al importador y exportador frente a las autoridades mediante asesorías sobre requisitos y disposiciones, gestión de autorizaciones, representación institucional ante bancos y organismos descentralizados, organización de eventos especializados y cursos de capacitación

Por su parte el CEMAI fue creado en 1951, desde entonces ha sido promotor del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología entre México y el mundo. Para lograr sus objetivos ofrece facilitar la localización de prospectos extranjeros para la formación de alianzas estratégicas, coinversiones, transferencias de tecnología, subcontrataciones, maquila y representaciones comerciales. Además, entre sus servicios promueve la realización de misiones empresariales, ferias y exposiciones internacionales.

2.3 La apertura comercial

Existen, al menos, cuatro elementos esenciales en la globalización: lo comercial, lo financiero, la producción y lo laboral. Dichos elementos están

entrelazados actualmente por una dinámica enfocada hacia la apertura. Unos a otros se influyen determinadamente y forman en su conjunto actividades y factores claves en una economía.

Primeramente, el comercio en el mundo se ha considerado como un motor del crecimiento; toda vez que éste ha crecido más rápido que la producción. Ello, ha dado como resultado que la participación de las exportaciones se incrementen. Considerando lo anterior, tomando en cuenta regiones o grupos de países, puede observarse que cada uno tiene diferentes dinámicas:

	Sucesos
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)	A partir de 1973 el incremento fue menos dinámico y al final de los ochenta no recuperaron el dinamismo que habían alcanzado antes de la Primera Guerra Mundial.
América Latina	Su participación en las exportaciones en el PIB resultó menor a las expectativas a lo largo del periodo completo de la posguerra.
Asía	El comercio controlado, especialmente de Norteamérica hacia la URSS y China, ha limitado su expansión.

Fuente: Elaboración propia, con datos de *El Nuevo Orden Capitalista ¿Global pero sin liderazgo?*. 1999

Igualmente, los flujos de capital presentan similitudes de comportamiento como el comercio a lo largo de la historia de la Globalización. "El punto de inicio fue la cerrada economía posterior a 1945, con fuertes controles sobre los movimientos de capital, resultando difícil apoyar la pretensión de que hoy día los mercados financieros se hallan cualitativamente más internacionalizados que antes de la Primera Guerra Mundial."⁹

Al día de hoy se vive la era de la globalización marcadamente financiera diversificada y volátil. Sin embargo, desde el "siglo XIX fue mucho mayor en la era del patrón oro cuyos volúmenes de compraventa y la posesión de valores transnacionales fueron sustancialmente mayores en los años previos a los conflictos bélicos mundiales."¹⁰

Por su parte, la internacionalización de la producción no es posible si no existe la inversión extranjera directa en el exterior. Sin embargo, nuevamente, así como en el comercio y las finanzas, dicha inversión es sustancialmente mayor en lo interno que en lo externo, experiencia que desde los cincuenta hasta la fecha se ha dado en Estados Unidos, Alemania y Japón.

⁹ Glyn Andrew y Bob Sutcliffe. *Globalización: crítica a un paradigma. El nuevo orden capitalista, global pero sin liderazgo?*. UNAM. México. 1999

¹⁰ Zevin, R. *Are World Financial Markets more open? If so, Why and with what effects?* Baruni y Shor. Oxford University Press. 1992

Así, la inversión extranjera para la producción externa y el comercio exterior son formas tanto alternativas como complementarias para globalizar una actividad. Son caminos viables porque en esencia buscan conquistar un mercado extranjero ya sea mediante la exportación o el establecimiento de subsidiarias. Por otra parte, son complementarias porque forman parte de un proceso de producción integrado donde se da el movimiento de productos entre diferentes agencias pero de una misma corporación multinacional.

Respecto a la fuerza de trabajo y su movilidad hacia el exterior en busca de mayores ingresos y condiciones, no ha permeado significativamente en la globalización. A diferencia de la movilidad del capital, la producción y el comercio, la fuerza laboral está limitada por una serie de trámites burocráticos que restringen la libre salida de la gente hacia otros países. Aunado a ello, las legislaciones han favorecido los controles de inmigración de trabajadores no calificados provenientes básicamente de países en desarrollo o tercermundistas.

2.4 Ley de Comercio Exterior

La Ley de Comercio Exterior vigente fue publicada en el Diario Oficial el 22 de diciembre de 1993. Esta Ley abrogó la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior de 1986. Junto con el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, alienta la política mexicana de apertura comercial y otorga seguridad jurídica a los agentes económicos que participan en el intercambio comercial internacional.

En su estructura, dicha Ley contiene nueve Títulos y 98 artículos. Sus Títulos incluyen: Disposiciones Generales, Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y de las Comisiones Auxiliares, Origen de las Mercancías, Aranceles y Medidas de Regulación y Restricción no Arancelarias del Comercio Exterior, Prácticas Desleales de Comercio Internacional, Medidas de Salvaguarda, Procedimientos en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda, Promoción de Exportaciones e Infracciones, Sanciones y Recursos.

En su artículo primero, la Ley de Comercio exterior indica que sus objetivos son:

- regular y promover el comercio exterior,
- incrementar la competitividad de la economía nacional,
- propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país,
- integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y
- contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Para lograr los objetivos, la Ley faculta al Ejecutivo Federal para que cree, aumente, disminuya o suprima aranceles; regule, restrinja o prohíba la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías nacionales o extranjeras cuando lo estime urgente o según acuerdos expedidos por la SE.

De igual forma, el Presidente a través de sus dependencias, tiene facultades para conducir negociaciones comerciales internacionales, para participar en actividades de promoción del comercio exterior y para concertar acciones con el sector privado a través de la SE, según el artículo cuarto.

La SE, como dependencia administrativa del Ejecutivo, la Ley le otorga la facultad de tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones. Así también,

está facultada para asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de dumping, entre otras atribuciones contenidas en el artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior.

La Ley previene en sus artículos 15, 16 y 17 lo referente a las medidas de regulación y restricción no arancelaria tales como permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones y cuotas compensatorias. Así, indica que las cuotas compensatorias sólo podrán ser aplicadas cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional.

Las cuotas compensatorias serán determinadas, previa investigación, resolución preliminar o final y considerando la opinión de la Comisión de Comercio Exterior. Según el artículo 62 y 89 de la Ley en el caso de dumping, éstas serán equivalentes a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, debiéndose aplicar a partir del día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, calcularse y pagarse junto con los impuestos al comercio exterior.

Adicionalmente, la Ley prevé en su artículo 93, fracción V que existirá la posibilidad de sancionar cuando se importen mercancías en volumen significativo en un periodo relativamente corto y cuando existiendo antecedentes de prácticas desleales en el mercado de exportación de que

se trate o cuando el importador sabía o deba haber sabido que el exportador realizaba dichas prácticas, podrá aplicarse una multa equivalente al monto que resulte de aplicar la cuota compensatoria definitiva a las importaciones efectuadas hasta por los tres meses anteriores a la fecha de aplicación de las cuotas compensatorias provisionales y una vez que la SE haya dictado resolución definitiva en la que se determine cuota compensatoria.

Por su parte, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior consta de 11 Títulos desarrollados a través de 215 artículos y seis transitorios. En los Títulos IV y VI se establece acerca de la reglamentación sobre las prácticas desleales de comercio internacional hasta el procedimiento administrativo respectivo. Posteriormente, en el Título VIII se indican las disposiciones comunes a los procedimientos en prácticas desleales y salvaguardas.

Dentro del contenido del Título IV, el Reglamento se encarga de detallar sobre lo que significan las mercancías idénticas y similares, sobre el margen de dumping, sobre cómo se calculará el valor normal y el precio de exportación, sobre las consideraciones referentes al costo de producción, los gastos generales y el margen de utilidad y sobre la determinación del daño o amenaza de daño a la producción nacional.

En el Título VI, el reglamento en cuestión profundiza sobre lo relativo al formulario de la solicitud de investigación administrativa por práctica

desleal de comercio internacional, sobre el objeto de la investigación, sobre las resoluciones de inicio, preliminares y definitivas, sobre las reuniones técnicas de información, las audiencias conciliatorias, de las cuotas compensatorias y su revisión, de los compromisos de los exportadores y gobiernos y de los mecanismos alternativos de solución de controversias.

El Título VIII sobre las Disposiciones Comunes a los Procedimientos en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda, incluye apartados sobre la investigación de oficio, sobre lo referente a las organizaciones que considera la Ley de Comercio Exterior, al desistimiento, al expediente administrativo, a las notificaciones, a la información pública, confidencial, comercial reservada y gubernamental confidencial, a las pruebas, audiencia y alegatos y finalmente a las visitas de verificación.

Como se puede apreciar, el Reglamento amplía de manera detallada desde las consideraciones sobre el origen del dumping hasta las particularidades administrativas que involucran una solicitud de práctica desleal. Con todo ello, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento significan un marco legal básico para dar trámite a una controversia en comercio internacional.

2.5 Tratados internacionales

En la esfera mundial, México ha incrementado su competitividad frente a países con grados de desarrollo similares; pero también con naciones donde las diferencias sociales, económicas y organizativas son diametralmente distintas. Mediante la negociación de tratados y la adhesión a diversos acuerdos internacionales se ha logrado:

- Ampliar los mercados reales y potenciales más allá de las fronteras;
- Los productos mexicanos han competido en igualdad de condiciones; y
- En algunos casos se tiene acceso preferencial o con ventajas arancelarias.

La Organización Mundial del Comercio, siendo el marco institucional del comercio mundial, tiene por objetivo incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios para mejorar el empleo y el ingreso de los individuos. Como organismo que heredó al Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial (GATT), México desde 1994 lo incorporó como parte de las reglas que norman su comercio internacional.

En el contexto de la OMC y la apertura de México, existen tres grandes espacios regionales que impactan en el comercio exterior

mexicano: la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y la región de América. Cada región ofrece una serie de oportunidades, retos y amenazas que deben considerarse en las negociaciones respectivas.

La Unión Europea, en su conjunto, "es el segundo cliente comercial de México. El intercambio representa el 15% del comercio exterior mexicano y las inversiones de la comunidad en el país equivalen al 20% de la inversión extranjera directa."¹¹ La demanda de productos mexicanos en Europa inicia con el petróleo, el cual ocupa una parte sustancial del valor de las exportaciones, aproximadamente el 85%. De forma marginal se exportan máquinas de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios.

Ante lo anterior, la estrategia de México ha sido reforzar su presencia en otras exportaciones de mayor valor agregado e incrementar la inversión de empresas españolas, francesas, inglesas y alemanas, principalmente. Aun cuando, la liberación del mercado interno europeo es un hecho actualmente, México desea negociar para protegerse del proteccionismo en productos del sector textil y del acero.

¹¹ Wilker Jorge y Gerardo Jaramillo. Op. Cit.

Por su parte, la región de la Cuenca del Pacífico abarca países como Japón, China, Corea, Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong, Singapur, Taiwan, como los más importantes. El comercio con México es relativamente bajo y alrededor del 38% se concentra en Japón. Los productos que se comercian son el petróleo, química básica, hierro, acero, maquinaria y equipo no electrónico. En suma, ésta región representa el tercer lugar en los ingresos derivados de las exportaciones.

Respecto a la región de América, México mantiene relaciones comerciales, mediante diversos tratados y su participación activa en organismos intergubernamentales que incluyen a diversos países de Latinoamérica, Canadá y Estados Unidos.

Entre los acuerdos a los que pertenece México está el Acuerdo Latinoamericano de Integración (ALADI) con Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay. Los campos que abarca dicho acuerdo son la promoción del comercio, la finanzas, la complementación económica, científica, tecnológica, el turismo, el ambiente y la agricultura.

México también mantiene tratados bilaterales y multilaterales con algunos socios comerciales. Tiene acuerdos bilaterales con Chile, Bolivia y Costa Rica; multilaterales con Venezuela y Colombia en el llamado G3; y el

Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá.

Con todo lo anterior, México a partir de la apertura experimentada en 1994, ha buscado insertarse de manera acelerada y dinámica a las prácticas comerciales prevalecientes en los mercados internacionales. Su comercio exterior, dominado por el petróleo ha significado en el pasado su mayor fuente de ingresos; sin embargo, ante tal vulnerabilidad tanto el Estado como las empresas particulares o públicas están expuestas a mayor competencia en un mercado complejo y exigente.

Los agentes participantes en el comercio exterior, tanto los públicos o privados, haciendo uso del marco jurídico interno, los tratados y acuerdos internacionales, deben adoptar una filosofía distinta a la utilizada bajo condiciones de protección. La promoción comercial, financiera, los mecanismos para resolver controversias y el seguimiento de reglas internacionales es una de las condiciones para que los exportadores e importadores nacionales permanezcan o se desarrollen en sus mercados.

CAPÍTULO III

COLOMBIA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)

3.1 Principios internacionales e incoterms

De los principios internacionales que explican la capacidad importadora de cierto mercado es el número de sus habitantes. Sin embargo, también es necesario considerar su capacidad adquisitiva y la estructura de la población.

A través del estudio de los datos demográficos es posible identificar tendencias que permitan mejorar las decisiones sobre el comercio exterior y los negocios internacionales. Los factores que pueden tomarse en cuenta son:

- **Número total de habitantes de una zona.**
- **Clasificación por sexos, edades, estado civil, estudios y actividades.**
- **Porcentaje de población activa sobre el total.**
- **Población activa dedicada a cada una de las principales actividades económicas: agricultura, industria y servicios.**

- Densidad de población en la zona considerada, tanto rural como urbana.
- Número de nacimientos por cada mil habitantes y por año.
- Número de defunciones y número de matrimonios.
- Características físicas relativas a la talla, estatura, complexión, entre otras.

La consideración específica de cada uno de estos factores debe ser estudiada por el negociante internacional en función de las características de su producto. Por ejemplo, un exportador de libros debe limitar sus actividades en un área en donde predomine el analfabetismo.

Igualmente, las estimaciones demográficas, por sí solas, no bastan para indicar la capacidad de compra de un mercado. Un exportador debe reconocer que los 400,000 habitantes en Suiza consumen más que 10 millones de habitantes en un país de Centroamérica. Ello se comprende si se considera que un suizo dispone de una renta de más de \$10,000 dólares por año, mientras que en un país subdesarrollado apenas puede generarse en promedio un ingreso de \$500 dólares anuales.

Así, el total de la renta de cada uno de los países depende tanto del nivel de población como del grado de riqueza existente. Adicionalmente, el valor de la producción de un país en una año es importante ya que hay que considerar el poder que tal magnitud le da en su posición respecto de las

relaciones económicas internacionales y en su capacidad de negociación con organismos internacionales, e incluso con empresas multinacionales.

La mayor o menor propensión de un país a destinar una parte de sus ingresos a adquirir importaciones, depende de la dimensión del mercado, de los hábitos de consumo de productos extranjeros de sus habitantes, de las políticas abiertas o cerradas y de sustitución de importaciones que se hayan seguido y del margen de maniobra que la situación de la balanza de pagos otorgue a quienes tengan en su mano las políticas de importación.

Tomando en cuenta lo anterior, dentro de las prácticas comerciales que se utilizan en la operación de comercio exterior, los llamados INCOTERMS o Términos de Cotización Internacional son una serie de reglas que permiten manejar un lenguaje común, ordenado y efectivo en las transacciones.

"Los INCOTERMS fueron establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y también son conocidos como Cláusulas Internacionales de Compraventa. Su primera versión se conoció en el año de 1936. Más adelante, fueron actualizados por la CCI en el año de 1953 y posteriormente aparecieron nuevas versiones en los años 1967, 1976, 1980, 1990 y la de 2000."¹²

¹² Cláusulas de una compraventa internacional. IDC, Comercio Exterior, Méxic. 2000

Las siglas que los componen establecen un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos utilizados en el comercio internacional. Tienen como propósito evitar la incertidumbre derivada de las distintas interpretaciones en diferentes países.

Los INCOTERMS y su variedad, indican en donde inicia y en donde termina la responsabilidad del que vende y en donde comienza la responsabilidad del que compra. En general, se agrupan en cuatro categorías, tales como:

- E: EXW, único termino por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.
- F: FCA, FAS y FOB, el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
- C: CFR, CIF, CPT y CIP, el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de la pérdida, daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y el despacho.
- D: DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

El EXW es usado para todo tipo de transporte. Las obligaciones mínimas del vendedor son poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor. Por su parte, la obligación del comprador es elegir el modo de transporte, soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo el seguimiento en tránsito, reclamaciones y efectuar el despacho de exportación.

FCA es usado para todo tipo de transporte, excepto el marítimo. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar convenido y efectuar el despacho de exportación de la mercancía. Las obligaciones del comprador son elegir el modo de transporte y el transportista, soportar los costos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella.

FAS es usado para transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el puerto convenido (al costado del buque) y efectuar el despacho en la exportación. Las obligaciones del comprador son elegir a la empresa naviera, pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del buque, obtener licencias para importación y efectuar el despacho de importación.

FOB es usado para transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el

comprador en el puerto de embarque convenido y efectuar el despacho de exportación. Las obligaciones del comprador son designar, reservar el buque y correr con los gastos inherentes a la mercancía desde que traspasa a la borda del buque.

CPT es usado para todo tipo de transporte. Las obligaciones del vendedor son contratar y pagar el transporte hasta un lugar convenido y efectuar el despacho de exportación. Las obligaciones del comprador son soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)

CIP es usado para todo tipo de transporte. Las obligaciones del vendedor son contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido, efectuar el despacho de exportación y contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. Las obligaciones del comprador son soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, etc.).

CFR es usado para transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son contratar el buque, siendo por su cuenta el flete, la carga hasta el puerto de destino y efectuar el despacho de exportación. Las

obligaciones del comprador son soportar cualquier gasto adicional, riesgo de pérdida o deterioro, su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

CIF es usado para el transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son contratar el buque, pagar el flete, la carga hasta el puerto de destino, efectuar el despacho de exportación de la mercancía y suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. Aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza de designación o por el carácter transferible de la misma.

DAF es usado para transporte terrestre. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte, soportando los riesgos hasta dicho punto y efectuar el despacho de exportación. Las obligaciones del comprador son soportar todo tipo de riesgos inherentes y gastos de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera y efectuar el despacho de importación.

DES es usado para transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son elegir y contratar el buque, pagar el flete, soportar todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino y efectuar el despacho

de exportación de la mercancía. Las obligaciones del comprador son asumir los gastos y riesgos a bordo el buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.

DEQ es usado para el transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta ese momento los gastos y riesgos inherentes a la misma y efectuar el despacho de exportación. Las obligaciones del comprador son soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido y efectuar el despacho de importación.

DDP es usado para todo tipo de transporte. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del comprador, en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluidas las maniobras de descarga y efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía. Las obligaciones del comprador son soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

DDU es usado para todo tipo de transporte. Las obligaciones del vendedor son entregar la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido en el país importador y satisfacer los gastos de transporte,

incluidas las operaciones de carga y descarga. Las obligaciones del comprador son asumir por su cuenta los riesgos de la pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido y efectuar el despacho de importación de la mercancía.

Con todo, la logística de la exportación e importación son por demás complejas y riesgosas. Consideraciones sociales, económicas, comerciales, de transporte y lingüísticas deben tomarse en cuenta para competir en mercados lejanos, donde el control de imprevistos es incierto. Por otro lado, en la medida en que existe mayor participación de una economía en los mercados internacionales la experiencia tiene a aumentar, valorando al mercado interno como un cliente natural.

3.2 Consideraciones regionales y el ALADI

A mediados de la década de los cincuenta, diversos países de la región latinoamericana tomaron la decisión de industrializarse a través de la sustitución de importaciones. "Una de los motivos principales eran las recurrentes crisis en la balanza de pagos que sufrían las economías, ya que

la dinámica de las exportaciones no acompañaba las crecientes demandas de importaciones que exigía el proceso de industrialización."¹³

Los primeros pasos hacia la integración latinoamericana se dieron en la década de los cincuenta, aunque el marco completo se estableció en 1960. Desde entonces se han puesto en marcha tres tipos diferentes de sistemas de integración con distintos grados de éxito.

El primero, constituido por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) trató de eliminar gradualmente las barreras aduaneras que se oponían al comercio interregional. Además, se evitó establecer un arancel externo común y no se previeron medidas de coordinación en políticas internas o externas.

El objetivo principal del ALALC fue la creación de una zona de libre comercio en el término de 12 años. Sus lineamientos incluían la importancia de la iniciativa privada, la instrumentación de una reducción de barreras tarifarias, no tarifarias y la integración económica.

Mediante la firma del llamado Tratado de Montevideo en 1960 el ALALC inició su pretendida integración económica con miras a mejorar el desarrollo económico de la región. "Inicialmente los miembros fueron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. En 1961 se

incorporaron Ecuador y Colombia. En 1966 ingresó Venezuela y por último Bolivia en 1967. Al final, el ALALC contaba con diez países de Cono Sur y México."¹⁴

El mecanismo de su funcionamiento consistía en la negociación de rebajas arancelarias producto por producto. Igualmente consideraba Acuerdos de Complementación entre dos o más países de la Asociación. Los principios fundamentales en que se basaba el mecanismo de la ALALC fueron la reciprocidad en el tratamiento aduanero y la cláusula de la nación más favorecida.

Asimismo, regía una excepción a favor de los países de menos desarrollo relativo. Esta, consistía en que cualquier país no miembro podía hacer concesiones arancelarias a favor de dichos países; sin que las mismas debieran extenderse automáticamente en función de la citada cláusula a los demás países.

Lamentablemente, el objetivo previsto por el Tratado de Montevideo de 1960, acerca de la eliminación de las barreras aduaneras a través de una lista común nunca llegó a concretarse. Esta realidad se puso de manifiesto cuando se creó el denominado Grupo Andino en 1969. Dentro

¹⁴ Wéber, Jorge y Gerardo Jaramila, Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo. McGraw Hill, México, 1998

del marco del Tratado de 1960 sólo se formó una lista común en 1964, pero tampoco entró en rigor.

La paralización a la que llegó la ALALC en 1969 se reflejaron en la proporción de comercio de productos negociados en relación con el comercio interregional. El comercio de productos negociados que había llegado al niveles máximos del 88,7% en 1964/1966, cayó al 40 % hacia fines de la década de los setenta.

El segundo tipo de iniciativas regionales estuvo representado por la creación de mercados comunes subregionales, como el Grupo Andino, la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Estos mercados comunes, a diferencia de la ALALC, fueron verdaderas uniones aduaneras, con un amplio grado de homogeneidad en la política. Lo cual, obedeció a que los países integrantes de estos grupos eran estructuralmente similares y de un nivel económico equiparable.

El tercer modelo corresponde a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el cual fue constituido en 1980. La revitalización de los programas de integración regional se produjo con el establecimiento de la ALADI en sustitución del ALALC, promoviendo acuerdos subregionales dentro de un marco multilateral.

La ALADI introdujo la posibilidad de realizar acuerdos bilaterales sin fechas límites u objetivos específicos que implicaran rigidez en el proceso de integración. Sin embargo, estas modificaciones al tratamiento de las políticas de integración no pudieron evitar los efectos negativos que sobre las economías de la región implicó la crisis financieras de 1982.

Los instrumentos básicos de esta nueva Asociación son acuerdos parciales negociados bilateralmente, aunque extensibles a terceros países que desearan participar de los mismos. También, se otorgan preferencias arancelarias regionales para los países miembros en relación con el arancel común (para países no miembros).

3.3 Tratado del Grupo de los Tres

El antecedente internacional del Grupo de los Tres se deriva del Grupo Contadora y la Comunidad Europea. Ambos grupos de países, los primeros latinoamericanos y los segundos europeos, respectivamente elaboraron agendas de trabajo con objetivos comunes y acciones concretas en materia de comercio, inversión, asistencia técnica y financiera recíproca y complementaria.

Particularmente, en 1989, México, Colombia y Venezuela iniciaron sus primeros acercamientos para generar un mecanismo que acelerara la

integración económica y armonización de sus políticas macroeconómicas. En 1990, como resultado de las pláticas se definió la creación de una zona de libre comercio por parte de los tres países.

“La firma del tratado se previó inicialmente para enero de 1994, pero se postergó varias veces hasta finalmente concretarse en mayo de 1994, dentro del marco de la Cuarta Cumbre Iberoamericana de Cartagena. Posteriormente, empezó a tener vigencia el 1 de enero de 1995, dando como resultado el primer tratado de libre comercio entre tres países latinoamericanos.”¹⁵

Conforme al Tratado del Grupo de los Tres, se previó que se eliminaran totalmente los aranceles aduaneros a lo largo de un período de 10 años, excepto en el sector agrícola. A diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales entre países de América Latina, el acuerdo del Grupo de los Tres, no sólo contiene disposiciones sobre aranceles, sino que se refiere a asuntos tales como derechos de propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales e inversiones.

En esencia, el tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados a través de la eliminación gradual de aranceles y el reconocimiento de los sectores sensibles de cada país. En especial,

¹⁵ Ortiz, Sanz y Tron. *Tratados Internacionales Comerciales en Materia Aduanera*. Terna, México, 1998

establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Igualmente, fija normas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países. La inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado, permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas.

En general, los objetivos que persigue el tratado son:

- Impulsar la integración latinoamericana.
- Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las partes.
- Fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.

- **Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.**
- **Reducir las distorsiones en el comercio.**
- **Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.**
- **Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.**
- **Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.**
- **Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.**
- **Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.**
- **Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.**
- **Promover el desarrollo sostenible.**
- **Propiciar la acción coordinada de las partes en los foros económicos internacionales. En particular potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.**

El G-3 constituye la realización más importante de la apertura comercial de Colombia y Venezuela; en el caso de México lo es el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). No obstante ello, las ventajas que el G-3 brinda a sus integrantes son:

- Aumentar el comercio recíproco y diversificar exportaciones.
- Generar economías de escala de forma vertical y horizontal.
- Proyectar la región fronteriza Colombo-Venezolana y mejorar las relaciones internacionales.
- Los productos que van desde Colombia a México reciben actualmente una rebaja en el arancel.
- Posibilidad de acceso futuro al TLCAN.
- El Grupo de los Tres presenta un escenario favorable para los países del mar Caribe y la posibilidad de crear un espacio de comunicación a través de Centroamérica.

De igual forma, las desventajas del G-3 son:

- Mayor competencia y menor proteccionismo en el comercio y las inversiones.
- Exclusión de la mayoría de los productos agrícolas del programa.
- Diferencias en el desarrollo y la eficiencia de los sectores económicos de los países miembros.

- Desbalances en las condiciones de producción por los menores costos de las materias primas para México.

3.4 Evolución del comercio exterior con Colombia

“Colombia tiene una extensión territorial de 1,141,748 Km². Colinda con Venezuela, Brasil, Perú, Ecuador y Panamá y tiene costa en los océanos Atlántico y Pacífico. Colombia está cruzada de sur a norte por tres ramales de la cordillera de los Andes; internándose la mitad de su territorio en la selva amazónica y en los Llanos Orientales. El clima colombiano es muy variado; en las costas es tropical y semitropical; conforme se va avanzando hacia el interior, se vuelve más templado; en las zonas montañosas es más frío.”¹⁶

La Constitución de 1991 define a la República de Colombia como un Estado unido, democrático, participativo y pluralista. Su estructura es descentralizada y las regiones poseen autonomía en sus políticas y administración. Hay 32 departamentos, 4 distritos metropolitanos, 1046 áreas municipales y algunas reservas indígenas autónomas. El poder

16 Guía de Negocios, Colombia. Instituto Español del Comercio Exterior, Madrid, 2000

ejecutivo reside en el Presidente de la República quien es elegido por mayoría simple del electorado por un periodo de 4 años.

En 1998 se reportaron 42 millones de habitantes. La densidad de población es de 37 habitantes por km². La población urbana es el 72.9% con 37 ciudades de más de 100,000 habitantes. Más de la tercera parte de la población tiene entre 15 y 64 años. En 1999, la población activa era del 2.1% en el sector primario, del 24.7% en la industria y la construcción y del 73.1% en los servicios.

Los datos sobre importaciones y exportaciones en 1999 fueron los siguientes:

Importaciones	Millones de dólares
Bienes de consumo	2014
Bienes intermedios	4994
Bienes de capital	3561
Agricultura	25
Industria	2334
Material construcción	154
Transporte	1138

Fuente: Guía de Negocios, Colombia. 2000

Exportaciones	Millones de dólares
Exportaciones tradicionales	6180
Café	1325
Petróleo	3760
Carbón	939
Níquel	156
Oro y esmeraldas	118
Exportaciones no tradicionales	5270
Banano	560
Flores	550
Otros bienes agropecuarios	40
Químicos	1277
Textiles y cueros	804
Alimentos	845
Maquinaria y equipo	372
Metálica básica	210
Papel	259
Mineral no metálico	131
Madera	22
Otros bienes	200

Fuente: Guía de Negocios, Colombia. 2000

Los socios comerciales de Colombia, con datos de 1999 fueron los siguientes:

Principales clientes	% total	Principales proveedores	% total
Estados Unidos	37.9	Estados Unidos	41.5
Unión Europea	23.0	Unión Europea	23.1
Pacto Andino	18.4	Pacto Andino	13.9
Japón	3.1	Japón	4.3
España	1.5	España	2.2

Fuente: Guía de Negocios, Colombia. 2000

La distribución por productos colombianos en las exportaciones e importaciones para 1999 fueron:

Principales exportaciones	Millones de dólares	Principales importaciones	Millones de dólares
Petróleo y derivados	2298	Bienes intermedios	6224
Café	1891	Bienes de equipo	5573
Carbón	933	Bienes de consumo	2831
Oro	109		

Fuente: Guía de Negocios, Colombia. 2000

Las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos van en aumento y son, especialmente, favorables a Colombia. El año de 1999 logró un superávit en la balanza comercial de US \$1,762 millones, frente a un déficit de US \$731.5 millones registrado en 1998. El total de las importaciones realizadas por Estados Unidos, más de US \$5,782 millones son colombianas, cifras que representan casi la mitad de las exportaciones del país (49.98%).

Según lo anterior, Colombia ocupa la posición 32 dentro de la lista de países de los que importa Estados Unidos y la posición sexta en el continente, después de Canadá, México, Brasil, Venezuela y República Dominicana. Entre tanto, Colombia importó de Estados Unidos en distintos productos, US \$3,831 millones (35.94% del total), cifra que representa para dicho país 0.37% de sus exportaciones y que le otorga a Colombia la posición 27 en la lista de exportaciones estadounidenses.

Como puede observarse el principal socio comercial de Colombia es Estados Unidos, aun cuando no mantiene una tratado internacional y ni siquiera tiene excelentes relaciones diplomáticas. En el contexto regional, el Tratado del Grupo de los Tres tampoco figura como uno de los principales socios comerciales colombianos. En términos de bloque, la Unión Europea significa su segundo socio importante, seguido de el Pacto Andino, Japón y España.

Con todo, considerando el lenguaje, la similitud de costumbres y prácticas, la forma de consumo, la cercanía, los tratados internacionales y la práctica cotidiana comercial, México es considerado la puerta de entrada a Estados Unidos y Canadá para Colombia. La posibilidad de adherirse al TLCAN es un aliciente para respetar y darle continuidad al Tratado del Grupo de los Tres.

CAPÍTULO IV

RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: MÉXICO-COLOMBIA

4.1 El proteccionismo

El argumento económico del libre comercio fue expuesto por el economista inglés David Ricardo en el siglo diecinueve. Dos siglos más tarde esta idea todavía es un proyecto mundial que no termina de mostrar sus beneficios. Hoy, el simple concepto económico está influido por aspectos políticos y sociales, los cuales muchas veces determinan su funcionamiento.

Las medidas de liberalización implementadas, tanto por países desarrollados como subdesarrollados, han incrementado el comercio y la interdependencia económica generando a su vez la globalización. "Si bien la proliferación de tratados internacionales comerciales se han convertido en un instrumento de organización, cooperación, intercambio y negociaciones, aun persisten algunas prácticas contrarias al libre comercio, tal como el proteccionismo."¹⁷

¹⁷ Aljure, David. *Proteccionismo, comercio y empleo mundial*. México, 2001

En general, el proteccionismo implica lo opuesto al libre mercado, el cierre de fronteras, el desarrollo hacia adentro y la sustitución de importaciones. Esta práctica puede tener dos vertientes, ser impuesta por un Estado o ser promovida por la iniciativa privada. En cualquier caso, ambas implican conservar una situación de privilegio nacional contra el exterior.

El Estado, como ente que debe proteger los intereses de la sociedad, tiene la obligación de alentar el desarrollo de la industria y los servicios. Basado en lo anterior, los gobiernos continúan utilizando el proteccionismo como una medida política que beneficia a un sector determinado de la sociedad.

Por otro lado, cuando la iniciativa privada promueve el proteccionismo generalmente es porque carece de la capacidad para competir con precio, calidad y variedad frente a un producto extranjero. Ante ello, solicita al Estado y a sus representantes que pongan obstáculos para desalentar las importaciones y restringir el consumo.

"Fenómenos económicos como el desempleo, la inflación, la devaluación, son factores que inciden entre el proteccionismo y el libre mercado."¹⁸ El creciente desempleo y la cada vez más amplia brecha en la distribución de ingresos salariales de la mano de obra calificada y la no-

¹⁸ Ball, Carlos. *Libro comercio contra proteccionismo*. México. 2000

calificada presionan a las autoridades para que ésta proteja a la industria nacional, limitando el acceso de productos importados.

La aplicación de medidas proteccionistas en muchas ocasiones está fundamentada en la creencia de que existe competencia desigual de las importaciones de países del tercer mundo respecto a los países desarrollados. Por un lado, el bajo valor de la mano de obra en el mundo subdesarrollado hace difícil competir en la producción de bienes intensivos en mano de obra, lo cual, en el mundo desarrollado, conlleva a los despidos o a la disminución de salarios.

De la misma forma, el proteccionismo está alentado por las fuertes diferencias sociales de la inequidad distributiva del mundo desarrollado, de la injusticia y la sobreexplotación de los trabajadores. Así, ésta última razón sirve de pretexto para hacer referencia a un contenido social relacionado con el comercio y la economía.

"Pocas medidas gubernamentales le hacen más daño a la gente que la politización de las decisiones económicas enfocadas al proteccionismo, mismas que impiden que el mercado funcione libremente. No permitir que los ciudadanos tomen sus propias decisiones es uno de los mayores daños que los políticos le hacen a la sociedad."¹⁹ Ante ello, el consumidor y no las

¹⁹ Ball, Carlos. op. cit.

empresas o el mismo gobierno debe decidir qué comprar, dónde y cuánto pagar por un producto o servicio.

Otro de los factores sociales que ha motivado el proteccionismo es la bandera de los derechos humanos. Bloqueos y embargos comerciales en el mundo han relegado a Cuba, China, países europeos, asiáticos y africanos socialistas debido a sus actividades en contra de derechos fundamentales de inmigrantes, indígenas, indigentes, mujeres, niños, ancianos, enfermos y otros grupos vulnerables.

La creencia de que las importaciones destruyen la economía es de la misma forma una razón para promover el proteccionismo. Lo cierto es que si el producto importado resulta más barato y de mejor calidad para una sociedad, esa importación es un beneficio. Por otro lado, la industria nacional en competencia con dicho producto debe, en el mejor de los casos, buscar los medios organizacionales, financieros y productivos para ofrecer productos tal como en los mercados internacionales se cotizan.

Evadir la competencia escudándose en el proteccionismo es una estrategia que debe ser temporal. Hacerla una política de desarrollo comercial en un ambiente de globalización únicamente originaría desconectarse de los estándares internacionales que prevalecen sobre las tendencias nacionales.

“Los obstáculos que refuerzan el proteccionismo y desalientan el libre comercio pueden ser los siguientes”²⁰:

- Obstáculos financieros, tales como falta de créditos a la exportación y volatilidad en el tipo de cambio;
- Obstáculos comerciales, tales como desconocimiento de oportunidades comerciales, difícil acceso a compradores potenciales en el extranjero, falta de contactos y de conocimiento de la forma de actuar en el mercado de destino;
- Obstáculos logísticos, tales como elevados costos de los transportes, de la coordinación y del control, los cuales se acentúan cuanto más lejos se encuentre el país elegido;
- Obstáculos culturales, tales como idioma, gustos, costumbres y tradiciones;
- Obstáculos legales, tales como restricciones arancelarias o derechos aduaneros y barreras no arancelarias expresadas como controles de calidad, sanidad, especificaciones técnicas, normas de seguridad, entre otras;
- Obstáculos en la inversión directa impuestos por los gobiernos, tales como controles a la propiedad de las

²⁰ Aljure, David, op. cit.

empresas y falta de mecanismos para la repatriación de beneficios, obligación de fabricar productos con contenido local y de contratar mano de obra del país, limitando el número de empleados extranjeros.

Con lo anterior, en la medida en que los factores políticos, sociales y económicos sean congruentes con los intereses de la sociedad, el libre comercio puede llegar a ser un mecanismo que permita incrementar la calidad de vida, tanto desde el punto de vista de la producción como del consumo.

4.2 Restricciones arancelarias y consideraciones fiscales

Las restricciones arancelarias son medidas legales relativas a los derechos aduaneros que constituyen ingresos para un Estado. Son restricciones en la medida en que imponen un costo adicional por la entrada o salida de productos a través de las fronteras terrestres, marítimas o de vía aérea.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR), el Código Fiscal de la Federación y sus respectivos reglamentos, en conjunto, establecen una serie de lineamientos pertinentes para la

regulación fiscal del comercio exterior. De igual forma, indican aspectos sobre las prácticas desleales de intercambio internacional y las cuotas compensatorias que se derivan.

Las Leyes sobre IVA, el ISR y el impuesto especial sobre producción y servicios regulan las contribuciones por exportación e importación de productos. Dentro de cada ordenamiento existen situaciones, requisitos y tasas que deben considerarse para calcular y cumplir con su pago.

Para complementar dichas leyes, el Código Fiscal de la Federación establece lineamientos que determinan los derechos y obligaciones de los contribuyentes, las facultades de las autoridades fiscales y los procedimientos administrativos. A su vez, como un elemento indispensable de las leyes antes mencionadas, es necesario apoyarse en su reglamento.

Respecto a las cuotas compensatorias, la Ley de Comercio Exterior establece en su artículo 63 que éstas son aprovechamientos en los términos del artículo 3º de Código Fiscal de la Federación. Igualmente, en dicho artículo el código indica que son aprovechamientos los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamiento y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal.

Así mismo, el artículo tercero señala que "los recargos, las sanciones, los gastos de ejecución y la indemnización a la autoridad fiscal serán del 20% por cheque devuelto, los cuales son considerados accesorios de los

aprovechamientos."²¹ Con ello, las cuotas compensatorias que se deriven de dumping son distintas a las contribuciones, debiéndose pagar éstas junto con las primeras.

El código, en materia de cuotas compensatorias, según el artículo 102 fracción I, dice que comete delito de contrabando quien introduzca al país o extraiga de él mercancías omitiendo el pago total o parcial de las contribuciones o cuotas compensatorias que deban cubrirse. El delito de contrabando se sancionará con pena de prisión, variando éste en función del monto de contribuciones y cuotas compensatorias omitido, según el artículo 104 del código mencionado.

En cuanto a la Ley Aduanera, ésta establece los supuestos sobre los cuales se causan impuestos al comercio exterior. Básicamente, estos impuestos, contribuciones y las cuotas compensatorias se refieren a la importación y exportación de mercancías.

La Ley Aduanera, en su artículo primero, señala que junto con la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación y los demás ordenamientos aplicables se regula 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

²¹ *Código Fiscal de la Federación*. Themis. México. 2000

o de dicha entrada o salida de mercancías. Además, quienes introducen mercancías están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones.

En el Título tercero de la Ley Aduanera referente a Contribuciones, Cuotas Compensatorias y de más Regulaciones y Restricciones no Arancelarias al Comercio Exterior, se señala en el artículo 52 que "las personas físicas, morales, la Federación, el Distrito Federal, los estados, municipios, entidades de la administración pública paraestatal, instituciones de beneficencia privada y sociedades cooperativas están obligadas a pagar las cuotas compensatorias."²²

En el artículo 53 se indica que son solidarios del pago de las cuotas compensatorias los mandatarios, los agentes aduanales, los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos, capitanes y en general los conductores del medio de transporte, los remitentes de mercancías de la franja al resto del país, los que enajenen las mercancías materia de importación o exportación y los almacenes de depósito.

Los agentes aduanales no serán responsables del pago de cuotas compensatorias cuando el contribuyente incurra en inexactitud o falsee los datos y cuando se importen mercancías idénticas o similares a aquellas que se encuentren sujetas a dichas cuotas, siempre que conserve copia del certificado del país de origen válido, expedido de conformidad con las

²² Ley Aduanera. Delma, México, 2000

disposiciones aplicables y cumpla con lo que establezca el Reglamento, según el artículo 54 y sus fracciones I y IV de la Ley Aduanera.

4.3 Restricciones no arancelarias

Las restricciones no arancelarias son aquellas medidas de proteccionismo administrativo, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza impuestas por los gobiernos. Su finalidad es dificultar la entrada de productos extranjeros que pueden competir con los nacionales e impedir por decisión unilateral el libre comercio recíproco.

Algunos ejemplos son²³:

- Obtención de licencias de importación.
- Exigencias administrativas respecto a precios máximos y mínimos sobre las mercancías.
- Controles excesivos sobre precios para descubrir prácticas de dumping o sistemas injustos de valoración aduanera de las mercaderías.
- Clasificación arancelaria tendiente a favorecer la aplicación de aranceles elevados.

²³ Lang, Tim y Colin Hines. *The new protectionism*. US. The New Press. 1993

- Clasificación de productos en partidas en las que existen restricciones a la importación.
- Demandas irrazonables de documentación consular, de origen o de legalización de documentos que resulten entorpecedoras, onerosas o de difícil cumplimiento.
- Exigencia de normas técnicas, de seguridad, sanitarias y de etiquetado difíciles de cumplir o que sean notablemente más gravosas que las existentes para la producción nacional.
- Depósitos previos a la importación, sistemas cambiarios o bancarios y regímenes de impuestos y tasas no arancelarios que encarezcan las gestiones de la importación.
- Existencia de derechos preferenciales de bandera que desfavorezcan a las mercaderías que se transporten en buques extranjeros (aplicación de tarifas portuarias discriminatorias o controles mayores a las mercancías transportadas por barcos de determinado pabellón).

Muchas de estas medidas responden a principios de deseo de ejercitar una adecuada vigilancia sobre las importaciones y a proteger a los consumidores nacionales; sin embargo, el GATT y la Cámara de Comercio Internacional han puesto de relieve que estos controles se aplican con un

celo excesivo con el fin de constituir una barrera no arancelaria ni tarificarla a las importaciones.

En términos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela (Grupo de los Tres), "el Código de Valoración Aduanera estará en función del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, incluidas sus notas interpretativas."²⁴

Igualmente, el impuesto de importación es considerado cualquier gravamen o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado con relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de imposición tributaria o cargo adicional a las importaciones, excepto:

- a) cualquier cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el artículo III: 2 del GATT respecto a bienes similares, competidores directos o sustitutos de la Parte, o respecto a bienes a partir de los cuales se haya manufacturado o producido total o parcialmente el bien importado;
- b) cualquier derecho antidumping o cuota o derecho compensatorio que se aplique de acuerdo con las leyes de un miembro;

²⁴ *Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela, Grupo de los Tres. Colombia. 1995*

- c) cualquier derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados; y
- d) cualquier prima ofrecida o recaudada sobre bienes importados, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles-cuota o cupos de preferencia arancelaria.

Siendo que el tratado es un acuerdo que implica la integración de los tres países, representando un mercado potencial de más de 143 millones de consumidores y que éste busca incrementar los flujos comerciales y promover la inversión y la creación de empleos basado en bienes, servicios y otros aspectos, lo relativo a los aranceles es:

- Comercio de Bienes: En este aspecto se establecen disposiciones sobre valoración aduanera, importación temporal, importación de muestras sin valor comercial y se define el Programa de Desgravación Arancelaria. Para garantizar un buen funcionamiento del acuerdo, se definieron reglas especiales en materia de origen, salvaguardias y practicas desleales.

- Comercio de Servicios: En este aspecto se establecen compromisos de liberación, lo que incluye la entrada temporal de personas, servicios profesionales, telecomunicaciones, transporte y servicios financieros.
- Otros aspectos: Adicionalmente, se establecen disposiciones en materia de normalización técnica, compras del Estado, política de empresas del estado, inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias, administración de acuerdo y transparencia.

El anexo I del artículo 3-04 establece el Programa de Desgravación, cuyo principio general establece que el universo arancelario se desgravará de manera gradual y automática en un periodo de 10 años. En cuanto al punto inicial de desgravación, se acordó extender la PAR (Preferencia Arancelaria Regional) de la ALADI, al universo de productos, es decir, Colombia aplicó una reducción del 12% sobre su arancel vigente en 1993 y a su vez México aplicó una reducción del 28% a su arancel. De esta manera, el arancel máximo de partida en México fue de 14.4% mientras que en Colombia fue de 17.6% (con excepción de vehículos).

El arancel remanente se desgravará así: la primera reducción comenzó el 1º de enero de 1995, para ser aplicadas las nueve etapas adicionales, iguales y anuales a partir del 1º de julio de 1996, de manera

que todos los bienes queden libres de impuesto de importación a partir del 1º de julio del 2004, pudiéndose por consenso entre las partes acelerar la desgravación para aquellos productos en los que se considere necesario.

4.4 Restricciones no arancelarias respecto al Tratado del Grupo de los Tres

En el Tratado del Grupo de los Tres en el CAPITULO III sobre el Trato nacional y acceso de bienes al mercado dentro de la sección D, llamada Medidas no arancelarias se contempla lo referente a las restricciones a la importación y a la exportación. El artículo 3-09 del mismo tratado indica que²⁵:

1. Salvo que se disponga otra cosa, ninguna podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación de cualquier bien o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado a territorio de otra Parte, excepto lo previsto en el artículo XI del GATT, incluidas sus notas interpretativas.
2. Se entiende que los derechos y obligaciones del GATT incorporados en el párrafo anterior prohíben el

establecimiento de precios mínimos de exportación y de importación, salvo lo permitido para la aplicación de sanciones y compromisos en materia de derechos antidumping y cuotas o derechos compensatorios.

3. En los casos en que una país adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación de bienes provenientes de otro que no sea miembro del tratado o a la exportación de bienes, ninguna disposición del tratado se interpretará en el sentido de impedirle:

- a) limitar o prohibir la importación de los bienes del país en cuestión; o

- b) exigir como condición para la exportación de los bienes, que los mismos no sean reexportados directa o indirectamente al país que no sea miembro, sin ser procesados o manufacturados en territorio modo que dé lugar a un cambio sustancial en el valor, forma o uso de los mismos o a la producción de otro bien.

4. En caso de que una integrante del tratado adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación de un bien, a petición de cualquiera, éstas consultarán con el

objeto de minimizar la interferencia o la distorsión indebidas en los mecanismos de precios, comercialización y distribución.

Respecto a derecho aduanero, el artículo 3-10 indica que ningún miembro del tratado incrementará ni establecerá derecho aduanero alguno por concepto del servicio prestado por la aduana sobre bienes originarios y eliminará esos derechos sobre bienes originarios dentro de los 5 años y medio siguientes a la entrada en vigor del tratado. Así mismo respecto a los impuestos a la exportación señala en el artículo 3-11 que:

1. Ninguna país adoptará ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de un bien a territorio, a menos que se adopten o mantengan a la exportación de ese bien a territorio de todos y a ese bien, cuando esté destinado al consumo interno.
2. Cada país podrá mantener o adoptar un impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de los bienes de primera, a sus ingredientes, o a los bienes de los cuales esos productos alimenticios se derivan, si ese impuesto, gravamen o cargo se adopta o mantiene para la exportación de esos bienes a territorio de todos, y es utilizado:
 - a) para que los beneficios de un programa interno de asistencia alimentaria que incluya esos alimentos sean

- recibidos sólo por los consumidores en la nación que aplica ese programa; o
- b) para asegurar la disponibilidad de cantidades suficientes del bien alimenticio para el consumo interno, o de cantidades suficientes de sus ingredientes o de los bienes de los cuales esos bienes alimenticios se derivan para una industria procesadora nacional, cuando el precio interno de ese bien alimenticio sea mantenido por debajo del precio mundial dentro de un programa gubernamental de estabilización, siempre que tales impuestos, gravámenes o cargos, no tengan el efecto de aumentar la protección otorgada a esa industria nacional, y se sostengan sólo por el periodo necesario para mantener la integridad de ese programa.
3. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, cada país podrá adoptar o mantener un impuesto, gravamen o cargo a la exportación de cualquier bien alimenticio si ese impuesto, gravamen o cargo se aplica temporalmente para aliviar un desabastecimiento crítico de ese bien alimenticio. Para propósitos de éste, "temporalmente" significa hasta un año, o un periodo más largo acordado por todos.

4.5 Perspectivas hacia el mercado de libre comercio

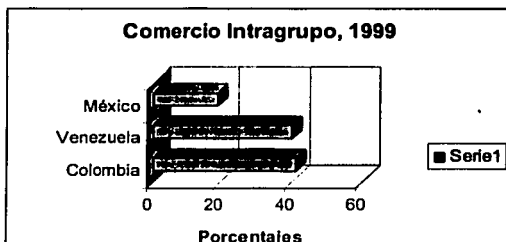
El Tratado del Grupo de los Tres, vigente desde 1995, representa un 32% del comercio total de América Latina y el Caribe y su Producto Interno Bruto un 31 % de la región, de acuerdo a cifras de 1997. Este acuerdo tiene características peculiares, pues reúne a países que son a su vez miembros de acuerdos de integración con objetivos más ambiciosos. Colombia y Venezuela son miembros de la Comunidad Andina y México es miembro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC).

El acuerdo del Grupo de los Tres contempla un programa de desgravación equitativo y automático que debería conducir a una zona de libre comercio para el año 2005, siendo la reducción de aranceles del 10% anual. Entre Colombia y Venezuela ya existe una situación de libre comercio por su participación en la Comunidad Andina. Estos dos países también comparten un Arancel Externo Común, mecanismo no previsto en el acuerdo tripartito del G-3.

Para la entrada en vigor del acuerdo se tomaron en cuenta las diferencias entre los países participantes. México otorgó una preferencia arancelaria promedio de 35% a los productos de Colombia y Venezuela. Recíprocamente, estos dos países concedieron preferencias promedio de 21% a los productos mexicanos.

El comercio entre Colombia, México y Venezuela experimentó un crecimiento notable durante el primer año de vigencia del tratado y posteriormente no presentó una tendencia definida. Entre 1994 y 1995 las exportaciones intragrupo se incrementaron en 30% al pasar de 2,565 a 3,306 millones de dólares. Entre 1995 y 1996 se produjo una pequeña reducción del intercambio (-4.3%), probablemente debido a las dificultades económicas que enfrentaron los tres países.

Las exportaciones intragrupo aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4,021 millones de dólares, superiores en 27% a las del año anterior. En 1998 las exportaciones intragrupo fueron de \$4,321 millones con un crecimiento de 5.2%. El crecimiento de las exportaciones a los socios del Grupo entre 1993 y 1999 fueron de 66% en el caso de México, de 41% en el de Colombia y en de 14% en el de Venezuela. La composición por país en el comercio intragrupo en Venezuela representó el 41%; Colombia 40%; y México 19%, con ello se refleja la mayor vinculación comercial entre Venezuela y Colombia y la creciente participación de México.



En el Grupo de los Tres convergen de manera directa o indirecta los diferentes esquemas de integración del continente. Su evolución, por tanto, dependerá de las acciones que propicien la integración regional y la hemisférica, incluyendo la influencia que el Grupo pueda ejercer sobre ellas. Además de su participación en el TLC o la Comunidad Andina, Colombia, México y Venezuela son las economías continentales de América Latina con mayores vínculos con América Central y el Caribe. Los tres países, además, han mostrado interés por un mayor acercamiento a MERCOSUR.

Lo anterior, podrá permitirle al Grupo de los tres, jugar un papel fundamental en la incorporación del Mercado Común Centro Americano (MCCA), CARICOM (Caribbean Community and Common Market) y los países que no pertenecen a ningún esquema de integración al proceso más amplio de integración regional. Las relaciones económicas que cada uno de los miembros del Grupo ha establecido con esos países y acuerdos de integración podrán servir como precedente para su vinculación con el resto de la Comunidad Andina y los países de MERCOSUR.

Con relación al Grupo mismo como espacio económico, este constituye un mercado importante para cada uno de sus miembros y una alternativa válida en sus respectivas políticas de inserción internacional. Particularmente notable es el dinamismo que han adquirido las inversiones entre ellos, lo que permite pensar que el intercambio tenderá a vigorizarse. La incorporación de normas respecto a inversiones, servicios, propiedad

intelectual y compras gubernamentales en el acuerdo del Grupo de los Tres puede servir de punto de referencia para el avance de la integración a nivel regional.

Recientemente en abril de 2001 se realizó la Primera Cumbre del Grupo de los Tres en Caracas. Los Presidentes de Colombia, Andrés Pastrana, de México, Vicente Fox, y Venezuela, Hugo Chávez, se reunieron, con el objeto de relanzar los propósitos de libre comercio y alcanzar el máximo aprovechamiento del potencial y de la experiencia del Grupo en materia de diálogo, consulta y concertación política; complementación económica y cooperación orientada al desarrollo de los tres países, así como de la región centroamericana y caribeña.

Los aspectos que más destacados en la reunión fueron²⁶:

a) Diálogo, Consulta y Concertación Política

- Propiciar encuentros y canales de comunicación de distinto nivel que permitan mantener el diálogo de manera fluida y permanente.
- Intensificar las consultas y, cuando sea el caso, adoptar posiciones comunes en los temas que se consideren convenientes en el marco de las reuniones en foros y mecanismos multilaterales.

²⁶ "Primera Cumbre del Grupo de los Tres." *En Universal*. México, abril 9, 2001

- Instruir a la Secretaría Pro-Témpore para que elabore el Proyecto del Fondo de ayuda al desarrollo social.

b) Complementación Económica

- Instruir a la Comisión Administradora del TLC a redoblar esfuerzos para materializar los compromisos de profundización del mismo, para ampliar el alcance de los beneficios que el acuerdo ofrece y para promover un mayor desarrollo e incorporación de los servicios financieros al financiamiento y capitalización del sector productivo de los tres países.
- Instruir a la Comisión Administradora a celebrar una reunión en un plazo de tres meses para atender los puntos de la Agenda comercial del relanzamiento del G-3. En el marco de la Comisión se deberán revisar las normas de origen con miras a incrementar el comercio y la inversión.
- Invitar a los sectores empresariales a que realicen encuentros trilaterales regulares e informen de sus resultados en las reuniones Presidenciales.
- Instruir a la Comisión Administradora a reactivar y adecuar las funciones y alcances del comité de la micro, pequeña y

mediana empresa del acuerdo a fin de propiciar que aprovechen el potencial de los beneficios del TLC.

- Facilitar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) la información necesaria para elaborar un plan de asociaciones estratégicas que posibilite la expansión de sus oportunidades de exportación.
- Promover los flujos de inversión y las alianzas estratégicas con el propósito de fomentar el desarrollo tecnológico de las Pymes en los tres países.
- Impulsar decididamente el intercambio comercial y los flujos de inversión mediante programas de identificación y promoción de negocios regionales y extraregionales coordinados por el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de la Producción y el Comercio de Venezuela. Propugnaremos por una inserción eficiente de las Pymes en estos programas.
- Fomentar la vinculación del G-3 con mecanismos de integración de otras áreas geográficas.

c) Cooperación: Grupos de Alto Nivel

- Instruir a los Coordinadores Nacionales para que con el apoyo de las autoridades nacionales pertinentes elaboren el Programa de Cooperación Técnica Bianual, para impulsar la innovación y la complementariedad en los sectores gubernamental, empresarial y académico.
- Incluir en el Programa de Cooperación las actividades que han sido identificados por los Grupos de Alto Nivel de Energía y Cultura durante las reuniones celebradas en el marco de la Cumbre, entre ellas abarcar los temas de energía, cultura, ciencia y tecnología, medio ambiente, agenda social y adecuación institucional,

CAPÍTULO V

CASO PRÁCTICO

El presente caso práctico tiene como objetivo mostrar una experiencia actual de la relación de comercio exterior entre Colombia y México. Para ello, este capítulo se desarrollará tomando como punto de partida a una de las empresas líder en el mercado de cables en México con operaciones de comercialización en Colombia, Condumex.

Adicionalmente, este capítulo contiene información relevante sobre la importancia de Condumex en el mercado de Colombia, el procedimiento de exportación que ha llevado a cabo la empresa, los trámites básicos que debe realizar un exportador y los recursos administrativos que ofrece Bancomext para fortalecer la presencia en mercados internacionales. Finalmente, se mencionarán algunos puntos relevantes en la experiencia personal en la exportación de cables en dicho mercado.

5.1 Comercio exterior de cables

Grupo Carso es una de las empresas más influyentes en México, en la región latinoamericana, compitiendo abiertamente con grandes empresas

transnacionales en el mundo. Entre sus actividades principales están las telecomunicaciones, construcción, automotriz, bienes de consumo, comercio, minería, química y finanzas, entre otras. Continuamente está revaluando el liderazgo de sus productos e incursionando en sectores estratégicos de alta tecnología.

Sus empresas más representativas son Condumex, Nacobre, Porcelanite, Cigatam, Sanborns, Sears, Calinda, Pastelería Francesa, Compusa, Frisco, Química Fluor, Ferrosur y otras empresas subsidiarias y complementarias.

Dentro del sector financiero cuenta con servicios bancarios, seguros, fianzas, arrendadoras, fondos de inversión y pensiones, integradas al Grupo Inbursa. En el sector de telecomunicaciones, Carso Global Telecom incluye Telmex, Splitrock, Prodigy, MCOM Wireless y América Movil.

Respecto a las ventas totales de Grupo Carso en el 2001, "Grupo Condumex representó el 17% y el 31% de sus utilidades de operación. De las ventas por segmento de mercado, las telecomunicaciones representan el 41%, la construcción y energía el 32% y el automotriz y electrónica el 26%. Considerando sus ventas por productos, la venta de cable aportó el 33%, instalaciones 26%, cables automotrices 5%, energía 15% y autopartes 21%."²⁷

²⁷ *Presentación comercial.* Condumex. México. 2001

En general sus productos industriales por segmento de mercado son:

CONSTRUCCION	TELECOMUNICACIONES	AUTOPARTES Y ELECTRONICA
<ul style="list-style-type: none"> ● TRANSFORMADORES ● MOTORES ● EQUIPO DE PROTECCION ELÉCTRICA ● ENERGÍAS ALTERNAS ● INTERCAMBIADORES DE CALOR ● CONDENSADORES ● RECIPIENTES A PRESIÓN ● CALDERAS INDUSTRIALES ● PLANTAS DE EMERGENCIA ● TUBOS DE ACERO DE PRECISION ● SELLO ESPIROMETÁLICOS ● ALAMBROS DE COBRE ● CATODOS DE COBRE ● CABLES DE POTENCIA ● ALAMBRE DE MAGNETO ● CABLES PARA CONSTRUCCION ● ALAMBROS DE ALUMINIO ● RECUPERACION DE METAL Y PLASTICO 	<ul style="list-style-type: none"> ● CABLE TELEFONICO ● FIBRA OPTICA ● CABLE COAXIAL ● CABLE ELECTRONICO ● CABLES PARA REDES LOCALES ● ARNESÉS ELECTRONICOS MEDICOS ● INSTALACIÓN DE FIBRA ÓPTICA ● INSTALACIÓN DE REDES ● CANALIZACIÓN ● INSTALACIÓN DE REDES DIGITALES ● INSTALACIÓN DE REDES PRIVADAS ● TELEFONIA PÚBLICA 	<ul style="list-style-type: none"> ● ARNESÉS ● AMORTIGUADORES ● AMILLOS ● STRUTS ● CAMBAS ● SUBENSAMBLES AUTOMOTRICES ● TABLERO DE INSTRUMENTO ● CABLE AUTOMOTRIZ ● OPERACIONES AUTOMOTRICES ELECTRÓNICAS ● CABLE PARA BATERIA ● CABLE ESPECIAL ● CABLE DE IONICION ● SOFTWARE Y DISEÑO DE COMPONENTES

La producción nacional de Conдумex, se realiza en 43 plantas y un centro de investigación, todas ellas distribuidas en la república mexicana, principalmente en el centro de México. A su vez, tienen una planta en Brasil y en España, las cuales producen cable automotriz y abastecen sus mercados aledaños.

Desde 1954, Conдумex produce alambres y cables eléctricos de la más alta calidad para el mercado nacional e internacional. Actualmente es líder del mercado de la mayoría de las áreas del negocio en las que participa. Este liderazgo está apoyado por plantas productoras con alto grado de eficiencia, reconocidas por la elevada calidad de sus productos y servicios.

Las principales líneas de cables de ConduMex son:

- Cables de energía de cobre y aluminio: Esta línea cubre una gama completa de medidas y aplicaciones que incluyen cables de alta tensión y cables para aplicaciones especiales.
- Cables para construcción: Se aplican para distribución eléctrica en casas y edificios, distinguiéndose por cumplir con las más estrictas normas a nivel mundial.
- Alambre magneto: Usado en motores, transformadores, bobinas, balastos y otras aplicaciones de electrónica.
- Cables telefónicos de cobre: Cables para instalaciones aéreas, en ducto o directamente enterradas.
- Cables coaxiales: Para alta frecuencia y televisión por cable, satisfaciendo a los diferentes mercados de telecomunicaciones.
- Línea Económica: Comercializada bajo la marca Condulac.

Al día de hoy, Grupo ConduMex está integrado por más de 30 empresas y es fuente directa de trabajo para casi 17 mil personas. Su esfuerzo comercial propio está establecido en México, Guatemala, Brasil, Chile, Alemania, China y diversos puntos estratégicos en Estados Unidos. Complementariamente, tiene una red de 40 representantes comerciales que se encuentran ubicados en África del Sur, Asia, Oriente, Europa y América.

La mayoría de sus productos tienen las certificaciones de calidad requeridas para participar en los mercados de Estados Unidos, Europa, América y Asia. Particularmente, el Instituto Latinoamericano de Aseguramiento de la Calidad, ha reconocido a Grupo Condumex con una mención especial en mejoramiento continuo. De igual forma, clientes de cables en México, como CFE, Telmex, Chrysler, IMSS, entre muchos otros han certificado sus productos y validado su calidad.

Desde su creación, Grupo Condumex ha mostrado un fuerte interés por la investigación y el desarrollo de la tecnología empleada en la manufactura de los diversos productos que fabrica.

Dicho interés se ha traducido en el incremento de segmentos, productos, servicios y una serie de esquemas de negocios donde es posible encontrar proyectos llave en mano, ingeniería especializada, diseño de sistemas, servicios en fábrica y campo, suministro de productos para energía eléctrica, equipos de energía térmica, sistemas de telecomunicaciones, tubería hidráulica, aire acondicionado de precisión, subestaciones eléctricas.

Para apoyar este propósito, Grupo Condumex creó el Centro de Investigación y Desarrollo Condumex (CIDEC), institución de excelencia tecnológica orientada a la creación de nuevos productos, desarrollo de materiales y perfeccionamiento de procesos.

A través del CIDECA, se han establecido importantes acuerdos tecnológicos con empresas líderes a nivel internacional, lográndose la certificación ISO 9001.

En la basta historia nacional e internacional sobre sus productos los casos de éxito que reportan su principales clientes son:

DESARROLLO DE LOS CABLES CONDUMEX PARA EL MERCADO DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION	
1954	CABLES PARA LA CONSTRUCCION TIPOS TW Y TWO (Sustitución de la goma y el hule por el PVC)
1960	CABLES VINANEL 900 PARA LA CONSTRUCCION (Primeros cables retardantes de la flama para 90 °C)
1978	CABLES VINANEL DRF DESLIZANTE RESISTENTE AL FUEGO (Introducción de la tecnología " resistente a la propagación del fuego")
1982	CABLES VINANEL ANTILLAMA DESLIZANTES (Mejoramiento de la característica "deslizante")
1988	CABLES AFUMEL CERO HALOGENOS (Desarrollo de los cables de alta seguridad ante el fuego)
1989	CABLES VINANEL 2000 THW-LS/THHW-LS (Desarrollo del concepto LS " baja emisión de humos")
1999	CABLES VINANEL XXI THW-LS/THHW-LS (Flexibilidad y garantía "de por vida")

Otros ejemplos son:

- **CABLE OPGW:** GRUPO GONDUMEX obtuvo la Constancia de aceptación de prototipo, para el diseño del Cable de Guarda con Fibras Ópticas (CABLE OPGW). Esta constancia fue otorgada por haber cumplido satisfactoriamente la totalidad de las pruebas exigidas por la especificación de la

CFE E0000-21 revisión 1999, en vigencia. GRUPO CONDUMEX es el único fabricante en México de este tipo de cable y el primero en obtener esta constancia de la CFE.

- El Sistema de Transporte Colectivo Metro ha sido comprador de GRUPO CONDUMEX durante los últimos 30 años. En 1969 se fabricaron los cables de energía, control y señalización para la línea 1 del METRO. Desde entonces, se ha participado en el suministro de cables resistentes al incendio para todas las líneas existentes.
- CABLES PARA LA NASA (National Aeronautics and Space Administration)
Por su reconocida tecnología y calidad, GRUPO CONDUMEX es el único fabricante latinoamericano proveedor de cables de media tensión para la NASA (1989).
- PLANTA NUCLEAR LAGUNA VERDE compra a Condumex un cable resistente a la radiación.

En cuanto a la protección del medio ambiente Condumex ha desarrollado nuevos productos que protegen el entorno ecológico:

Casos sobresalientes	
1985	ENERGÍAS ALTERNAS Se genera electricidad aprovechando la energía solar y del viento
1988	CABLES AFUMEL Se elimina la emisión de humos tóxico y nocivos
1990	PVC SIN PLOMO Se realizan canalizaciones eléctricas sin riesgos para la salud
1991	CABLES ECONEL Se realiza una distribución aérea de energía sin dañar árboles
1991	CABLE AUTOMOTRIZ Se logra aislamiento libre de plomo
1994	CABLES DE CERO HALOGENOS Se utiliza para el Sistema de Transporte Colectivo METRO, que no generan humos tóxicos
1996	ALAMBRE MAGNETO AMIDANEL ECOLÓGICO Se utiliza para compresores con refrigerantes que no dañan el medio ambiente

En conjunto, las empresas mexicanas **Condumex** y **Conductores Monterrey**, representan los principales proveedores extranjeros de cables en Colombia, ocupando una tasa del 95% de las importaciones colombianas y prácticamente el 15% de los requerimientos de cable en el mercado. El 85% restante que abastece las necesidades de cable lo constituye la

empresa colombiana Centelsa y otros proveedores americanos y venezolanos.

El 80% de las ventas latinoamericanas de Conдумex está integrado por los mercados de Guatemala, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Chile y República Dominicana. De ellos, el mercado más grande es el guatemalteco dado que en aquel país la telefónica Telgua es una empresa hermana de Conдумex y subsidiaria de Grupo Carso.

Por otro lado, no obstante que Colombia significa el cuarto país en importancia en ventas de exportación, dadas las tasas fiscales cerca del 3.8%, el interés de Conдумex en este mercado es creciente. En 2000 las ventas totales de cables a Colombia fueron de 2.2 millones de dólares. En el 2001, éstas superaron los 2.6 millones de dólares, hecho que esperan al menos repetir para el 2002.

5.2 Trámites fiscales

Como una obligación de Conдумex y de todos los exportadores, "la empresa debe presentar ante la aduana un pedimento de exportación"²⁸ aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por

²⁸ Reglamento de la Ley Aduanera. Artículo 86 y 87. México. 2001

conducto de un agente o apoderado aduanal. Dicho pedimento debe acompañarse de²⁹:

- Factura o un documento donde se exprese el valor comercial de las mercancías de preferencia en dólares estadounidenses.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación.
- Indicación de números de serie, parte, marca y modelo del bien.
- Especificaciones técnicas o comerciales para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares.

También, el exportador debe anexar al pedimento una carta de encargo o encomienda donde gire instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero. En ella, debe establecerse quien confiere el encargo, a qué agente se le confiere, fecha, lugar, tipo de mercancías, valor, cantidad, régimen aduanero de exportación y otras recomendaciones sobre el embarque. A su vez, el agente aduanal podrá solicitar copia de Registro Federal de Contribuyentes (RFC), hoy la Clave Única de Registro Poblacional (CURP), carta de encargo, reservación en la agencia naviera de que se efectuará el embarque vía marítima.

²⁹ *Guía del exportador*. Bancomext. México. 2002

La tarifa que el agente aduanal aplica a sus servicios es del 0.18% del valor de la exportación, "dicha tarifa es impuesta por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general."³⁰ Adicionalmente, pueden existir gastos complementarios por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales a las mercancías. El agente aduanal es considerado responsable solidario de la veracidad y exactitud de los datos y la información suministrada, la clasificación arancelarias y las contribuciones causadas.

Dado que la exportación de cables a Colombia se hace bajo el Tratado del Grupo de los Tres, "como una bondad de dicho tratado, Condumex no debe pagar el derecho de trámite aduanero (DTA)"³¹, el cual es una cantidad única que se actualiza en enero y julio de cada año, que debe pagarse por conducto del agente aduanal.

El pedimento de exportación es un documento que tiene efectos fiscales, tales como la devolución o acreditamiento de contribuciones y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Con la finalidad de que los productos mexicanos lleguen al mercado destino a un precio competitivo, el gobierno federal reembolsa, compensa o acredita el IVA que Condumex haya pagado al comprar los insumos utilizados en la fabricación del bien exportado.

³⁰ Reglamento de la Ley Aduanera. Artículo 193. México. 2001

³¹ *Guía del exportador*. Op. Cit.

Para que la empresa pueda solicitar la devolución del IVA requiere presentar ante la SHCP la declaración anual, las declaraciones de los pagos provisionales y en su caso las declaraciones complementarias del ejercicio en donde conste el saldo a favor solicitado. Igualmente, debe anexar una solicitud de devolución a la autoridad competente, acompañada de la documentación que acredite la personalidad del promovente.

Como uno de los requisitos indispensables para recibir trato arancelario preferencial en el Tratado del Grupo de los Tres, Condumex en su papel de exportador debe llenar y presentar un Certificado de Origen por cada exportación realizada. Este certificado deberá ser completado antes de formular el pedimento de importación.

Algunos de los criterios aplicables a cables para acceder al trato preferencial son:

- Sea un bien obtenido en su totalidad o producto enteramente en territorio de una o ambas países firmantes.
- Sea producido en el territorio de una o más miembros a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios, de conformidad con el Tratado.
- Sea producido en el territorio de una o más integrantes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos o el

bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional según el Tratado.

Además, dentro del Certificado de Origen deben detallarse la siguiente información:

- Nombre y descripción del bien, número y fecha de factura, clasificación arancelaria, criterio para trato preferencial y valor de contenido regional.
- Número de registro fiscal del exportador y el importador.
- Nombre del las Partes: Los Estados Unidos Mexicanos, República de Colombia y la República de Venezuela.
- Nombre del Tratado.

En dicho certificado deberá expresarse que los datos asentados son ciertos y exactos, haciéndose responsable el que firma de comprobar lo declarado ante la existencia de una falsedad u omisión. Igualmente, quien firma, está comprometido a conservar y presentar los documentos necesarios que respalden el contenido del certificado, así como a notificar a quien le haya entregado el certificado de cualquier cambio que afecte la exactitud o validez del mismo.

5.3 Procedimiento de comercio exterior

Para el comercio de exportación de cables mexicanos producidos por Conдумex en México hacia el mercado de Colombia, el flujo de exportación básico contiene una serie de cuatro procesos: viabilidad inicial; viabilidad real; consolidación y perfeccionamiento y la exportación.

En el proceso de viabilidad inicial, Conдумex desde hace más de 10 años, inició una intención exportadora evaluando su capacidad de producción, precios internos de la competencia y estándares de calidad internacional. Ante ello, mediante un análisis de la demanda y oferta de cables y productos alternativos, una análisis de costos y beneficios y un estudio de mercado para evaluar consideraciones comerciales, legales y financieras, determinó dar visto bueno para exportar a Colombia cables requeridos en la industria de telecomunicaciones, electrónica y autopartes.

Durante la exportación, habiendo considerado aspectos sobre aranceles, regulaciones no arancelarias, normalización, apoyos financieros a la exportación, promoción y contratos internacionales decidió incursionar al mercado colombiano mediante un representante comercial que colocara sus productos al menudeo y al mayoreo.

Después de transcurrido un tiempo, habiendo experimentado la exportación, la labor comercial al interior de Colombia está a cargo de su

representante comercial. Mediante él, la posición de mercado que actualmente ocupa Condumex representa entre el 10 y 15%, reconociendo que no ha tenido el éxito esperado en las licitaciones para ventas al Estado.

Con todo, el proceso de exportación se reduce sustancialmente, dado que se exporta únicamente al representante comercial. Este, después de generar los respectivos pedidos hace que aspectos sobre producción, tráfico aduanal, logística, transporte, facturación y cobro sean actividades cotidianas. Quizá uno de los aspectos que mayor complejidad encierra es lo relativo a la serie reglas arancelarias y no arancelarias que el trámite aduanal debe cubrir para cumplir con la normatividad colombiana.

Siendo las normas técnicas, las características y propiedades que una mercancía debe cumplir para un mercado determinado en función de su durabilidad, dimensiones, resistencia, inflamabilidad, seguridad en el uso, toxicidad, ergonomía, acabado y otros aspectos, el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC) se encarga de evaluar la normalización, la certificación, la metrología y la gestión de calidad en Colombia ante la apertura económica, la reconversión industrial y la internacionalización de la economía colombiana.

"INCOTEC es un organismo de carácter privado, sin ánimo de lucro, constituido legalmente mediante resolución 2996 de septiembre de 1963 del Ministerio de Justicia. Está conformado por la vinculación voluntaria de representantes del gobierno nacional, de los sectores privados de la

producción, distribución y consumo, el sector tecnológico en sus diferentes ramas y por todas aquellas personas jurídicas que tengan interés en pertenecer."³²

Cabe destacar que Centelsa, el principal competidor de Conдумex, es miembro activo de INCOTEC, lo cual en ocasiones incide negativamente cuando existe algún problema de evaluación de los productos de Conдумex, limitando así las operaciones mexicanas en términos de la exportación de cables.

Considerando los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), se desprende que el cálculo de gastos nacionales e internacionales depende de la modalidad de venta. Dado que la mayoría de los pedidos realizados desde Colombia incluye costo, seguro y flete vía marítima (CIF), los gastos nacionales e internacionales se distribuyen de la siguiente forma:

Tipos de gastos	A cargo del vendedor	A cargo del comprador
Gastos Nacionales		
• Embalaje	X	
• Carga en almacén de salida	X	
• Envío al puerto	X	
• Trámites aduaneros para	X	

³² Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación. Colombia. 2002

la exportación		
• Maniobra en puerto en la terminal de salida	X	
Gastos Internacionales		
• Transporte internacional	X	
• Seguro de transporte internacional	X	
• Paso por puerto en terminal de llegada		X
• Trámites aduaneros para la importación, derechos arancelarios y otros impuestos		X
• Entrega en punto convenido		X
• Descarga en almacén		X

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Condumex, 2001.

Condumex, dentro de las relaciones bilaterales entre México y Colombia, basa los acuerdos con su representante comercial en el Tratado de Libre Comercio del G-3. Por otro lado, también "mantiene contacto con convenios de cooperación con las entidades promotoras del comercio exterior de Colombia, tales como Proexport, Bancoldex y la Cámara de Integración Colombo-Mexicana."³³

Como estrategia de comercialización del Grupo Condumex, paralelo a las actividades de su representante, por medio de Bancomext, se ha iniciado la promoción de sus productos en eventos de importadores

colombianos. Además, se han promovido catálogos de productos y se ha accedido a un directorio de importadores calificados del sector automotriz donde se han evaluando a los principales importadores colombianos de autopartes, a quienes se les está presentando el proyecto y la oferta exportable.

Otra estrategia que recientemente se ha seguido es la de conferencias técnicas, mismas que han sido dirigidas directamente a personal técnico involucrado en el producto. En cuanto a eventos se refiere, desde principios del año pasado se llevaron a cabo acciones coordinadas entre el área de Promoción Internacional para Latinoamérica para promover entrevistas entre importadores colombianos de autopartes y Condumex.

A través de conferencias, "tales como "El Sector Automotriz y Autopartes en México", "Programa México Exporta del Sector Autopartes de Bancomext", "INAUTO 2000", "Productos y Servicios Otorgados por la Consejería Comercial de México en Colombia", se ha proporcionado información relevante que motive diversificar los segmentos de mercado actuales."³⁴

Así, derivado de los anteriores eventos la empresa mexicana Condumex, recibió en su planta de Aguascalientes la visita de 4

³³Colombia: *Avances 2000 del sector automotor*. Bancomext. México. 2000

³⁴ *Avances 2000 del sector automotor*. Op. Cit.

empresarios colombianos, como parte de las acciones realizadas en apoyo al programa "México Exporta" del sector autopartes para Latinoamérica.

Con tales acciones, Conдумex espera que la demanda potencial del sector en Colombia crezca a medida que se logre mostrar la alta calidad y tecnología implementada en sus productos. Junto con Bancomext, los esfuerzos para incrementar el comercio exterior apuntan a:

- Promover vínculos en el Portal de Bancomext, con la finalidad de proveer información de mercado y estadística, así como de eventos internacionales que se lleven a cabo en Colombia.
- Reforzar vínculos con Cámaras y Asociaciones relacionadas al sector, con el fin aprovechar los diferentes foros para promover a través de conferencias los productos, servicios Bancomext, así como las líneas de crédito comprador que tiene firmadas Bancomext con entidades financieras locales.
- Continuar apoyando a los organismos gremiales colombianos para elevar la protesta a nivel negociación del "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres" para la derogación de las normas técnicas a la importación de autopartes a Colombia que afectan las importaciones provenientes de México.

- Apoyar la propuesta para la creación de una comercializadora que consolide carga de exportación en México para la exportación a Sudamérica que permita hacer redituables los volúmenes solicitados del sector en estos mercados.

5.4 Recursos administrativos

De los recursos administrativos no financieros que Bancomext ofrece a empresas como Condumex, a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCEX), las direcciones regionales y estatales y las oficinas en el exterior y embajadas son³⁵:

- Análisis e investigación de mercado
- Detección y difusión de oportunidades de negocio
- Identificación de importadores e inversionistas
- Promoción de inversión extranjera
- Apoyo en eventos internacionales
- Desarrollo de proyectos comerciales
- Agendas individuales de negocios en el exterior
- Canales de distribución

- Promoción de oferta exportable

Adicionalmente, Bancomext ofrece servicios sobre información estadística de comercio exterior por mercados y productos, regímenes legales y arancelarios, normas internacionales, acuerdos y tratados comerciales, licitaciones internacionales, perfiles de mercado, directorios de fabricantes, importadores y exportadores.

Más allá de la información, Condumex ha requerido de asesoría especializada que le permite planear de manera cuidadosa los procedimientos, requisitos y metodología para exportar ininterrumpidamente sus productos a Colombia. De la misma forma, el contacto permanente con el personal de Bancomext, le ha facilitado solventar algunos problemas derivados con restricciones no arancelarias.

Los temas en los que ha recibido recomendaciones valiosas son acerca de regímenes de importación y exportación en México, regímenes de importación en Colombia, aclaraciones y asesoría en las particularidades del Tratado del Grupo de los Tres y contratos de compraventa internacional y de comisión, representación o distribución mercantil. Ante ello, la empresa ha obtenido información y asesoría específica sobre impuestos, preferencias arancelarias, calendarios de desgravación, reglas de origen, certificado de origen.

³⁵ *Gula del exportador*. Op. Cit.

De la misma forma, la empresa ha ocupado los servicios de Bancomext en cuanto a capacitación a través del Instituto de Desarrollo Exportador (IDEX). Este servicio ha sido una alternativa de formación en el área de exportación y un mecanismo para conocer y aplicar las novedades tecnológicas en el comercio exterior.

5.5 Experiencia personal

Derivado de la exportación de cables en Grupo Condumex; de la relación de negocios comerciales con su representante en el mercado de Colombia; de las reacciones de la competencia colombiana, sobre todo de Centelsa; de las restricciones arancelarias y no arancelarias en el marco del Tratado del Grupo de los Tres he podido observar lo siguiente:

- El mercado colombiano de cables está dominado fuertemente por Centelsa.
- La participación de Condumex en el mercado de cables representa menos del 15%.
- Condumex no tiene una amplia red comercial en Colombia. Al tener únicamente un representante, ello limita su expansión a la capacidad de venta de éste.

- Hasta la fecha se ha mantenido una buena relación de negocios con el representante comercial.
- La experiencia en licitaciones al Estado no han sido exitosas.
- Centelsa es miembro del INCOTEC, lo cual en algunas ocasiones ha retardado la certificación de los productos de Condumex, provocando la práctica de una restricción no arancelaria.
- A pesar de las restricciones no arancelarias, las perspectivas sobre el incremento de las ventas de Condumex en Colombia son positivas.
- Las multas y recargos por errores en trámites aduanales en Colombia son altos.
- A pesar del ambiente de inseguridad que repercute en la dinámica industrial colombiana, existe interés de Condumex por continuar comercializando sus productos.
- Una estrategia que permitiría incrementar las ventas en Colombia apunta a ampliar la red de representantes o crear una oficina de ventas dependiente de México.
- Los trámites fiscales y administrativos, respecto a devolución de IVA, pago de tarifas al agente aduanal, pago de gastos de transporte, seguro y maniobra, entre otros, son solventados por áreas especializadas dentro de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Sobre la base del objetivo e hipótesis planteadas para esta investigación, se han estructurado las conclusiones en dos partes:

- 1) la que se refiere al Derecho Aduanero y el comercio exterior y
- 2) aquella relacionada con las restricciones no arancelarias entre México y Colombia en el marco del Tratado del Grupo de los Tres (G-3).

Primeramente, debe destacarse la necesidad de aplicar y respetar los tratados internacionales como mecanismos que en un futuro próximo lleven a sus integrantes a una verdadera zona de libre comercio.

La limitación de importaciones o la falta de promoción a las exportaciones son dos grandes temas que deben ser resueltos para beneficio del consumidor. Es éste quien a final de cuentas decide si compra o no un producto nacional o extranjero.

Por otro lado, la industria en un ambiente de apertura y alta competitividad debe estar dispuesta a mejorar sus procesos de producción y servicio en términos de estándares internacionales. Así mismo, las naciones deben orientar sus políticas de gobierno hacia la certidumbre jurídica de los inversionistas, logrando con ello dejar a tras el proteccionismo y alentando la eficiencia.

Considerando lo anterior, las conclusiones sobre el Derecho Aduanal y el comercio exterior son:

- En la medida en que la globalización mundial se acentúa, la participación del Estado es más promotora que controladora. Así, la iniciativa privada se convierte en uno de los actores más importantes dentro de los mercados internos y exteriores.
- En México, la apertura económica inició en 1988 pero se acentuó con el inicio del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en 1993. Ante lo anterior, la economía mexicana está expuesta a influencias externas que exigen mayor competencia de los particulares y mejores servicios del Estado.
- Los particulares y el sector público tienen derechos y obligaciones que originan relaciones entre el derecho, la economía y la política.
- El Derecho Aduanero es un conjunto de normas jurídicas que regulan las funciones del Estado en relación con el comercio y el destino de mercancías y el tránsito de personas.
- Las funciones principales del Estado son de tipo fiscal, económico y social. Por su parte, las funciones secundarias son de higiene, vigilancia, financiera e internacional.
- El comercio exterior implica un conjunto de disposiciones jurídicas, acuerdos y tratados internacionales que regulan en el territorio

nacional los intercambios de mercancías entre un país y los mercados externos.

- Derivado de la exportación e importación de mercancías, bajo consideraciones comerciales, fiscales, procesales y administrativas se originan aranceles y cuotas compensatorias.
- El Derecho Aduanero implica una serie de normas jurídicas de carácter público interno e internacional basadas en la Constitución. A través de ellas se regula el comercio exterior, se garantiza una fuente de ingresos a la Federación, se protege y estimula la planta productiva nacional.
- El Derecho Aduanero mantiene relaciones con el Derecho Constitucional, Administrativo, Fiscal, Penal, Procesal, Financiero, Internacional, Derecho Civil, el Mercantil, entre otros.
- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través del Sistema de Administración Tributaria y la Administración General de Aduanas tiene atribuciones para dirigir los servicios aduanales y de inspección; así como ser policía fiscal de la Federación.
- En el territorio aduanero se ejerce la potestad aduanera. En ella se realizan las operaciones aduaneras a través de las respectivas oficinas, patios, almacenes, pistas de aterrizaje, y medios de

transporte, carga y descarga, aunado a una zona de almacenamiento de mercancías.

- Junto con la Ley Aduanera, el Código Fiscal de la Federación establece lineamientos que determinan los derechos y obligaciones de los contribuyentes, las facultades de las autoridades fiscales y los procedimientos administrativos.
- Son solidarios del pago de contribuciones en materia fiscal y aduanal los mandatarios, los agentes aduanales, los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos y capitanes. De la misma forma son los conductores del medio de transporte, los remitentes de mercancías de la franja al resto del país, los que enajenen las mercancías materia de importación o exportación y los almacenes de depósito, siempre que el contribuyente incurra en inexactitud o falsee los datos.
- Los INCOTERMS indican en donde inicia y en donde termina la responsabilidad del que vende y en donde comienza la responsabilidad del que compra, considerando embalaje, carga en el almacén de salida, envío a zona de embarque, trámites aduaneros, maniobras, transporte internacional, seguro y descarga en destino.
- En general, los INCOTERMS se agrupan en cuatro categorías E, F, C y D.

Respecto a las conclusiones sobre las restricciones no arancelarias entre Colombia y México en el Tratado del Grupo de los Tres ésta son:

- Como un mecanismo de integración latinoamericana, el Tratado del Grupo de los Tres implica una zona de libre comercio con desgravación a 10 años a partir de 1995 y disposiciones relativas a propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales e inversiones, entre Colombia, Venezuela y México.
- Desde el punto de vista de Colombia, su principal socio comercial es Estados Unidos, seguido de la Unión Europea, Japón y el Pacto Andino. El Tratado del Grupo de los Tres no representa un mecanismo crítico en su comercio con México.
- Desde el punto de vista de México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte significa mantener y reforzar relaciones con sus socios comerciales más importantes, Estados Unidos y Canadá. El G-3 es para México una estrategia alterna de integración latinoamericana.
- Como una tendencia mundial, la liberalización de mercados externos ha incrementado el comercio y la interdependencia económica; lejos del proteccionismo, las restricciones

arancelarias y no arancelarias limitan el libre tránsito de mercancías.

- Los obstáculos que refuerzan el proteccionismo y desalientan el libre comercio pueden ser financieros, comerciales, logísticos, culturales, legales y de inversión directa.
- Las restricciones arancelarias son medidas legales relativas a los derechos aduaneros; en México están regulados por La Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR), el Código Fiscal de la Federación y sus respectivos reglamentos.
- Las restricciones no arancelarias son aquellas medidas de proteccionismo administrativo, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza impuestas por los gobiernos.
- Las restricciones no arancelarias, respecto del Tratado del Grupo de los Tres, se refieren a las estipuladas en el GATT acerca de discriminación de precios o dumping, que afecten el precio, la comercialización y la distribución.

Respecto al caso práctico que se refiere a la exportación de cables de Condumex a Colombia, se concluye que las restricciones no arancelarias recurrentes están representadas por la certificación de origen.

Igualmente, las restricciones arancelarias principales se refieren a las altas multas por concepto de errores y omisiones en la documentación aduanal.

Igualmente, cabe destacar que Centelsa, teniendo cerca del 80% del mercado y siendo miembro del instituto certificador, influye indirectamente y a través del gobierno colombiano para limitar y retrasar las importaciones de cables mexicanos. Una forma de disminuir ese impacto negativo, sería constituir una oficina de ventas que tuviera un contacto más estrecho con el mercado colombiano y los requerimientos aduaneros.

Tomando en cuenta las condiciones actuales de comercio exterior entre Colombia y México, en el marco del Tratado del Grupo de los Tres, aunado a las conclusiones antes señaladas, es posible recomendar lo siguiente:

- Dado que una de las principales restricciones no arancelarias es la certificación de los productos, se recomienda determinar en base a estándares internacionales, las reglas que permitan, independientemente del país, conocer con anticipación los criterios para evaluar un producto.
- Derivado de lo anterior, sería posible buscar una homologación de certificados de origen que cumpla con parámetros definidos, reglas aceptadas, acuerdos firmados y compromisos de todas las partes para agilizar los trámites.

- Ciertamente, siendo el comercio exterior una tarea de complejidad innegable, es necesario reconocer que continuarán existiendo diferencias que deban reconciliarse mediante mecanismos ágiles de solución.
- Un modelo que puede seguirse, para darle continuidad a lo anterior, podría ser tomar como referencia los implementados en el TLCAN u otros tratados recientes con Europa, Israel, Chile, entre otros.
- Otra recomendación relativa a los certificados de origen, requiere de la participación activa de gobiernos, particulares e institutos de certificación en ambos países.
- La idea central de lo anterior sería, en un afán de alcanzar el libre comercio bajo esquemas de competencia sin restricciones, lograr que la certificación en Colombia esté validada por certificadores en México y viceversa.
- Con lo anterior, los exportadores mexicanos hacia Colombia, podrían certificar desde México los productos que pretenden vender en el mercado colombiano, teniendo la certeza de que las autoridades aduanales aceptarán el certificado, tal como si éste fuera hecho en su país. Naturalmente, este mismo esquema debe ser recíproco entre países, afin de que no existan limitaciones que distorsionen los precios.

- Una de las ventajas de tener certificados válidos en ambos países incide directamente en el número de trámites que deben realizarse en la actualidad. Esta disminución tiene un doble impacto tanto en autoridades aduanales como en los exportadores en ambos países.
- Sin la intención de que Condumex obtenga el único beneficio, su competidor Centelsa tendría la misma oportunidad de vender en México, incrementando sus posibilidades de expansión más allá del mercado colombiano.

BIBLIOGRAFÍA

Legislación consultada:

Código Fiscal de la Federación, Themis. México, 2000

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 16ª ed, México, Delma, 2000

Ley Aduanera, Delma, México, 1999

Ley de Comercio Exterior, 4ª ed, México, Delma, 1997

Reglamento de la Ley Aduanera, México, Themis, 2001

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, 4ª ed, México, Delma, 1997

Obras consultadas:

Aljure, David, Proteccionismo, comercio y empleo mundial, México, 2001

Ball, Carlos, Libre comercio contra proteccionismo, México, 2000

Carvajal Contreras, Máximo, Derecho Aduanero, 7ª ed, México, Porrúa, 1998

Glyn Andrew y Bob Sutcliffe, Globalización: crítica a un paradigma. El nuevo orden capitalista, ¿global pero sin liderazgo?, México, UNAM, 1999

Lang, Tim y Colin Hines, The new protectionism, US, The New Press, 1993

Laris Casillas, Francisco, Adelanto al siglo XXI, México, Instituto Internacional de capacitación y estudios empresariales, 1995

Lejavitzer, Moisés, Políticas de incentivos a la exportación de manufacturas en América Latina, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1985

Maerker, Gunter, Las bases jurídicas, fiscales, técnicas y administrativas del comercio exterior de México, México, Maerker, 2000

Malpica de Lamadrid, Luis, El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, UNAM, 1996

Ortiz, Sainz y Tron, Tratados Internacionales Comerciales en Materia Aduanera, México, Temis, 1998

Reyes Díaz-Leal, Eduardo, Importaciones Temporales, México, Universidad en Asuntos Internacionales, 1995

Rohde Ponce, Andrés. Derecho Aduanero Mexicano, México, Ediciones Fiscales ISEF, 2000

Witker, Jorge y Gerardo Jaramillo, Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo, México, McGraw-Hill, 1996

Zevin, R. Are World Financial Markets more open? If so, Why and with what effects?, Baruni y Shor. Oxford University Press, 1992

Otras fuentes:

Colombia: Avances 2000 del sector automotor. Bancomext. México. 2000

"Primera Cumbre del Grupo de los Tres" *En Universal*, México, abril 9, 2001

Cláusulas de una compra-venta internacional, IDC, Comercio Exterior,
México, 2000

Guía de Negocios, Colombia, Instituto Español del Comercio Exterior,
Madrid, 2000

Guía del exportador, Bancomext, México, 2002

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación. Colombia. 2002

Políticas de incentivos a la exportación de manufacturas en América Latina,
México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1985

Presentación comercial. Condumex, México, 2000

Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela, Grupo de
los Tres, Colombia, 1995