



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS JURIDICO - ECONOMICOS

ANALISIS JURIDICO ECONOMICO DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

OLGA CABELLO SAN MIGUEL



ASESOR: LIC. JOSE ANTONIO ALMAZAN ALANIZ

CD. UNIVERSITARIA, D.



2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MÉXICO

**FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE
ESTUDIOS JURÍDICO-ECONÓMICOS**

OFICIO FDER/SEJE/088/04.

ASUNTO: Aprobación de Tesis.

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ
DIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR.
P R E S E N T E.**

La pasante **OLGA CABELLO SAN MIGUEL**, con número de cuenta **9126963-0**, elaboró su tesis profesional en este Seminario, bajo la dirección del Lic. José Antonio Almazán Alaníz, titulada: **“ANÁLISIS JURÍDICO ECONÓMICO DE LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO”**.

La pasante **CABELLO SAN MIGUEL** ha concluido la tesis de referencia, la cual estimo satisface los requisitos exigidos para esta clase de trabajos, por lo que me permito otorgarle la **APROBACIÓN**, para los efectos académicos correspondientes.

“La interesada deberá iniciar el trámite para su titulación, dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad de Derecho”.

Me es grato hacerle presente mi consideración.

A T E N T A M E N T E
“POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU”
Ciudad Universitaria, D. F., a 21 de septiembre de 2004.
EL DIRECTOR DEL SEMINARIO


LIC. AGUSTÍN ARIAS LAZO.

FACULTAD DE DERECHO
SECRETARÍA GENERAL DE ADMINISTRACIÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
cle



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

NOMBRE: Olga Cabello
San Miguel

FECHA: 11 - Octubre - 2004

FIRMA: Olga

**SR. LIC.
DON AGUSTIN ARIAS LAZO.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE ESTUDIOS JURIDICO - ECONOMICOS
DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E .**

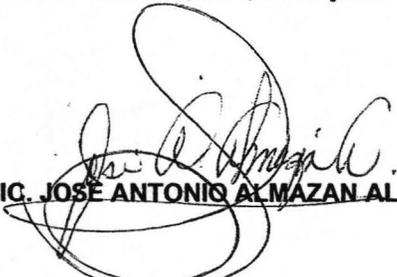
Muy distinguido Maestro:

La alumna **OLGA CABELLO SAN MIGUEL**, con número de cuenta 9126963-0, ha elaborado bajo la asesoría del suscrito la investigación de tesis profesional intitulada "**ANALISIS JURIDICO ECONOMICO DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO**", que ha elaborado para ser admitida a sustentar el correspondiente examen profesional.

Estimo que el trabajo en cuestión reúne los requisitos que al respecto exige la normatividad universitaria, por lo que la someto a su amable consideración para lo que usted tenga a bien determinar.

Sin otro particular me es grato enviarle un cordial saludo, y manifestarme a su disposición para cualquier comentario o aclaración.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., 30 de junio de 2004.


LIC. JOSÉ ANTONIO ALMAZAN ALANIZ

A mi mamá

Margarita San Miguel Jiménez

Por todo su amor, paciencia y deseos por superarme día a día.

Gracias.

A mi hijo

Diego Chavarría Cabello

*El gran regalo que recibí de ti, Jehová, para alegrar más
mi vida.*

Gracias.

INTRODUCCIÓN.

CAPITULO PRIMERO **NOCIONES GENERALES**

| | |
|--|----|
| 1.1.- CONCEPTOS ECONÓMICOS FUNDAMENTALES. | |
| 1.1.1.- NECESIDADES. | 1 |
| 1.1.2.- SATISFACTORES. | 2 |
| 1.1.3.- BIENES ECONÓMICOS Y NO ECONÓMICOS. | 3 |
| 1.1.4.- LA ESCASEZ. | 4 |
| 1.1.5.- LA UTILIDAD Y LA UTILIDAD DECRECIENTE. | 5 |
| 1.1.6.- PRINCIPIO DE SELECCIÓN. | 6 |
| 1.1.7.- BIENES COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS. | 6 |
| | |
| 1.2.- CONCEPTO DE DERECHO ECONÓMICO. | 7 |
| | |
| 1.3.- CONCEPTO DE POLÍTICA ECONÓMICA Y DE COMERCIO EXTERIOR. | 11 |
| 1.3.1.- POLÍTICA ECONÓMICA. | 11 |
| 1.3.2.- POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR. | 13 |
| | |
| 1.4.- CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR. | 15 |
| | |
| 1.5.- CONCEPTO DE APERTURA COMERCIAL. | 16 |
| | |
| 1.6.- ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR. | 18 |
| 1.6.1. EL COMERCIO NOVOHISPANO. | 19 |
| 1.6.2. EL COMERCIO EXTERIOR EN EL MÉXICO INDEPENDIENTE. | 23 |
| 1.6.3. EL NUEVO RÉGIMEN COMERCIAL. | 24 |
| | |
| 1.7.- INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES EN LA APERTURA COMERCIAL. | 26 |
| 1.7.1.- ORGANISMOS CENTRALIZADOS. | 26 |
| 1.7.2.- ORGANISMOS AUTÓNOMOS. | 30 |

CAPITULO SEGUNDO

LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

| | |
|---|-----------|
| 2.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA. | 34 |
| 2.1.1.- EL FENÓMENO INTEGRACIONAL. | 34 |
| 2.1.2.- ASPECTO ECONÓMICO INTEGRACIONAL. | 35 |
| 2.1.3.- ASPECTO JURÍDICO INTEGRACIONAL. | 36 |
| 2.1.4.- ETAPAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. | 38 |
| A. ZONA PREFERENCIAL. | 38 |
| B. ZONA DE LIBRE COMERCIO. | 38 |
| C. UNIÓN ADUANERA. | 38 |
| D. EL MERCADO COMÚN. | 39 |
| E. UNIÓN ECONÓMICA. | 39 |
| | |
| 2.2.-EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL. | 40 |
| | |
| 2.3.-TRATADOS, CONVENIOS Y ACUERDOS COMERCIALES. | 44 |
| 2.3.1.-CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE TRATADO, CONVENIO Y ACUERDOS COMERCIALES. | 46 |
| 2.3.2.-ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES CELEBRADOS POR MÉXICO. | 49 |
| | |
| 2.4.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL. | 54 |
| | |
| 2.5.- RETOS A LA EXPORTACIÓN. | 60 |
| 2.5.1 - CONTRATOS INTERNACIONALES | 61 |
| 2.5.2 - TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | 63 |
| 2.5.3 - FORMAS DE PAGO | 65 |
| A. CHEQUES. | 65 |
| B. GIROS BANCARIOS. | 66 |
| C. ORDENES DE PAGO. | 66 |
| D. COBRANZAS BANCARIAS INTERNACIONALES. | 66 |
| E. CARTA DE CRÉDITO. | 67 |
| 2.5.4 - SEGURO DE TRANSPORTE DE CARGA | 70 |
| 2.5.5 - SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS | 71 |
| | |
| 2.6.- LA EMPRESA TRASNACIONAL | 73 |
| | |
| 2.7.- EL ÁMBITO LABORAL | 75 |

CAPITULO TERCERO
LA APERTURA COMERCIAL EN EL RÉGIMEN JURÍDICO MEXICANO

| | |
|--|-----------|
| 3.1.- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. | 79 |
| 3.2.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR. | 84 |
| 3.3.- LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA | 88 |
| 3.4.- LEY ADUANERA. | 90 |
| 3.5.- LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN | 92 |
| 3.6.- LEY DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN. | 93 |
| 3.7.- LEY DE NAVEGACIÓN Y COMERCIO MARÍTIMO. | 94 |
| 3.8.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. | 95 |

CAPITULO CUARTO
**ALGUNAS PROPUESTAS PARA ENFRENTAR MEJOR LA APERTURA
COMERCIAL EN MÉXICO**

| | |
|--|------------|
| 4.1.- COMO HACER COMPETITIVA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DENTRO Y FUERA DE MÉXICO | 100 |
| 4.2.-. CAPACITACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE UNA EMPRESA. | 104 |
| 4.3.- ACCIONES QUE OTORGUEN SEGURIDAD JURÍDICA Y ECONÓMICA A LAS EMPRESAS ANTE LA APERTURA COMERCIAL. | 108 |
| 4.4.- FOMENTAR EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL MERCADO MEXICANO EN LA APERTURA COMERCIAL. | 111 |
| 4.5.- EQUIDAD ECONÓMICA EN LOS TRATADOS COMERCIALES. | 118 |
| 4.6.- PROPUESTAS DE REFORMAS A LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR. | 121 |
| CONCLUSIONES. | 124 |
| BIBLIOGRAFÍA. | 127 |

INTRODUCCIÓN

El esquema de sustitución de importaciones, tras haber regido la economía poco menos de cuatro décadas comenzó a debilitarse en los años 70's, sufriendo una crisis en el año de 1982. En esta década el agotamiento de las fuentes de financiamiento externo y la caída de los precios del petróleo, revelaron las deficiencias estructurales de la economía y sumieron al país en un círculo vicioso de inflación y estancamiento. Por lo que el gobierno decidió replantear el esquema de política económica y abrirse a la comercialización de productos y servicios, a pactar, intercambiar, etc., en una nueva economía mundial y buscar con ello una estabilidad de la economía nacional que promoviera la eficacia de las empresas.

En relación a lo anterior, el presente trabajo de tesis tiene como objeto, analizar la apertura comercial en México. Expondré la apertura comercial desde un punto de vista jurídico y económico, las distintas etapas de la integración económica que existen; además, se resaltaré la importancia de la política económica, sus elementos y como requisito indispensable para la instrumentación de la política de comercio exterior.

Así mismo, se definen los conceptos de tratado, convenio y acuerdos comerciales, amén de mencionar los celebrados por México. Por otra parte, se exponen los retos por los que atraviesa la pequeña y mediana empresa para competir en el mercado nacional y para exportar. De igual manera, se analiza el ámbito laboral en los sectores más dañados por la apertura comercial y de mayor número de integrantes, tales son los casos de la industria maquiladora, el sector cafetalero, el agropecuario, y el debilitamiento de la seguridad social.

En el Capítulo Tercero, se estudia nuestra Constitución y la legislación aplicable, sus características y elementos que la integran, respecto del comercio exterior.

Al finalizar el presente trabajo de tesis se realizaron algunas propuestas para enfrentar mejor la apertura comercial, dirigidas a la pequeña y mediana empresas, al sector laboral, al Estado regulador y a la Ley de Comercio Exterior.

Esta tesis advierte que aunque el sector del comercio es una de las mayores fuentes de nuevos empleos en el mundo, las esperanzas que suscita a efectos de mejorar las condiciones de trabajo y de vida se ven a menudo contrarrestadas por inquietudes contradictorias, principalmente relacionadas con el temor a la aparición de un orden social mundial regido por las fuerzas del mercado.

CAPITULO PRIMERO

NOCIONES GENERALES

1.1.- CONCEPTOS ECONOMICOS FUNDAMENTALES.

1.1.1.- NECESIDADES.

Se ha dicho que el hombre desde sus inicios ha tenido necesidades que satisfacer indispensablemente y otras que no, por no ser tan importantes; de ahí que si no tuviera necesidades por satisfacer no existiría el intercambio de productos que van desde alimentos, ropa, vivienda, etc. Es decir, no conoceríamos el comercio.

La palabra *necesidad* se le relaciona subjetivamente a un sentimiento, al estado de conciencia de que algo nos falta. Definir entonces, la necesidad, desde el punto de vista económico que es el que nos interesa, no es difícil, puesto que todo ser humano busca la forma de satisfacer cuando menos sus necesidades más inmediatas. Pero el ser humano no desea meramente mayores cantidades de las cosas, que las que está acostumbrado a consumir, sino mejores calidades de aquéllas; desea una mayor variedad, especialmente de aquellas cosas que satisfagan las nuevas necesidades que va adquiriendo.¹ Entonces podemos hablar de las necesidades subjetivas, aquellas que se determinan conforme al criterio de cada individuo.

Mientras que las necesidades objetivas, se definen como aquellas que son independientes a la conciencia del sujeto, de sus deseos, ignorancia, vicios o extravagancias, determinadas por criterios objetivos, considerando al individuo como parte de una comunidad, tomando en cuenta la moral, el derecho, las costumbres, el desenvolvimiento técnico y económico, y las aspiraciones colectivas.

¹ MARSHALL, Alfred. Principios de Economía. Tr. Emilio de Figueroa. Edit. Aguilar. Madrid, 1948. p. 76.

Ahora bien, las necesidades del comercio internacional determinan la política exterior de los Estados mediante tratados; México no es la excepción, es por eso que ha suscrito numerosos acuerdos en materia de comercio internacional, de manera bilateral y multilateral.

Una vez definida la palabra *necesidades*, las necesidades económicas pueden ser muchas tanto para un individuo como para una colectividad. Desde luego son ilimitadas en cuanto a su número, y a las pocas que en un principio tenía el ser humano se fueron sumando muchas en la edad antigua, y siguen aumentando hasta nuestros días; y que, sin embargo, continuarán, porque el hombre tiene siempre nuevas ambiciones, evoluciona y progresa constantemente.

1.1.2.- SATISFACTORES.

Las necesidades que el hombre tiene se resuelven con los medios adecuados llamados satisfactores y que se clasifican en dos grandes grupos: los *bienes* y los *servicios*.

Los *bienes* son siempre de carácter material y pueden satisfacer directamente una necesidad, y se pueden clasificar por diversos criterios, como de *primer orden*, éstos son los que satisfacen directamente la necesidad; y, de *orden superior*, aquellos que lo hacen indirectamente.

Otro criterio para clasificar a los bienes son los llamados *percederos*, que son los que se extinguen al satisfacer la necesidad para la cual se utilizaron y también los llamados *de consumo* considerado como el objetivo por el que se lleva a cabo toda producción. En sentido amplio, el término incluye tanto el consumo de bienes de capital —o el uso de bienes como máquinas y herramientas para las fábricas que producen otros bienes— y el consumo no productivo —o utilización de bienes con propósitos no productivos—², y, aquellos bienes denominados *de uso* que pueden satisfacer varias veces una misma necesidad.

² AHIJADO AGUER, Manuel. Mario. Diccionario de Economía y Empresa. Madrid. Ediciones Pirámide. 1996. p. 43.

Los servicios son *inmateriales* y consisten en el esfuerzo que el ser humano realiza para satisfacer las necesidades de uno o varios individuos a la vez. Tal es el caso del Abogado que presta sus servicios desde una persona hasta un consorcio empresarial, satisfaciendo las necesidades de todos en igualdad de circunstancias.

Muchas necesidades requieren para su satisfacción la combinación de un bien y de un servicio; por ejemplo, aquellas empresas que venden determinados bienes, como lo es una concesionaria cuyo objeto social es la compra, venta, financiamiento de créditos y arrendamiento de vehículos automotores, así como la venta de autopartes para los mismos y el servicio y mantenimiento de éstos por personal capacitado.

1.1.3.- BIENES ECONOMICOS Y NO ECONOMICOS.

Los *bienes económicos* son aquellos que por su relativa escasez demandan de esfuerzo humano para obtenerlos; figuran dentro del alcance de la ciencia económica, para lo cual se definen como todas aquellas cosas, externas al hombre: primero, que le pertenecen (por ley o por costumbre); y, segundo, que son susceptibles directamente de ser medidos en dinero, medida que representa los esfuerzos que se han requerido para producirlos.

A la segunda clase, pertenecen aquellos bienes inmateriales que le son propios, así como externos al ser humano, y sirven directamente como medios que le permiten adquirir bienes económicos.

En esta clase de bienes se incluyen sus cualidades y facultades personales, incluso aquellas que le capacitan para ganar su sustento, por ser internas, y también sus amistades personales, en cuanto no tengan un valor efectivo. Es decir, que se consideran *bienes no económicos* sus relaciones comerciales y profesionales, la organización de su negocio si lo tuviese, etc., sujetos estos bienes al crecimiento demográfico.

Los objetos de intercambio en el comercio se denominan bienes económicos o mercancías. De esta manera, el comercio es considerado como una rama de la actividad económica, cuya principal actividad será la compra de bienes económicos o mercancías para su venta, con fines lucrativos, lo cual

va a limitar a los productores única y exclusivamente a producir, no así a comerciar estos bienes o satisfactores.

1.1.4.- LA ESCASEZ.

El término aunque no figure y no sea utilizado por la mayoría de los economistas, sino como accesorio del *valor* y la *utilidad*, la *escasez* es el hecho esencial de la economía.

Lo que caracteriza al *valor* es, sin duda, una idea de relatividad, pero ésta no podría existir sin una relativa *escasez*, por ser ésta una insuficiencia de la cantidad existente, en relación con la cantidad demandada. Es decir, la mayoría de los bienes y servicios son escasos debido a que, en cualquier momento dado, la oferta de materias primas, maquinaria, tierra y trabajo, necesarios para crearlos, son también escasos.³

Cuando se explota un determinado bien escaso y que se utiliza en la elaboración de ciertos productos, llegará el momento en que éste será suplido por otros bienes destinados para el mismo fin, provocando que el primer bien ya no sea necesario para la producción y, por tanto, pierda valor en el mercado.

La economía es, en esencia, un estudio de los problemas que plantea la escasez. Si todos los bienes fueran tan abundantes y disponibles, no existiría problema económico, debido a que no se presentaría la necesidad de asignar recursos a los diversos sectores que integran el Estado.

Ahora bien, ya se mencionó que la economía se ocupa de la elección en condiciones de *escasez*. Sin embargo, será el *precio*⁴ el que mida la escasez. Es decir, cuando el precio de un recurso utilizado por una empresa o por el Estado, es alto, ésta tiene menos incentivos para utilizarlo. Pero

³ SELDON, Arthur y F.G. Pennance. Diccionario de Economía. Ediciones oikos - tau. Barcelona, 1986. p.239.

⁴ *Precio*. Es lo que se da a cambio de un bien o de un servicio. Cuando se permite que las fuerzas de la oferta y la demanda actúen libremente, el precio mide la *escasez*. STIGLITZ, Joseph E. Economía. Tr. María Esther Rabasco Espariz. Edit. Ariel. Barcelona, 1994. p. 105.

cuando el precio de un bien producido por un Estado o empresa, es alto, ésta tiene mayores incentivos para producir una mayor cantidad de ese bien y sus clientes tienen menos incentivos para utilizarlo. Los precios ofrecen estas y otras formas de incentivos a la economía para utilizar de modo eficiente los recursos escasos.⁵

Por último, el término *escasez* consiste -siempre- en una relación entre la cantidad disponible de un satisfactor y la necesidad que los individuos tienen de éste.

1.1.5.- LA UTILIDAD Y LA UTILIDAD DECRECIENTE.

Para poder entender el grado de beneficios que ofrecen los bienes y servicios, éstos se pueden clasificar en útiles, inútiles o perjudiciales para el individuo.

Los bienes o servicios *útiles* satisfacen una necesidad; y la utilidad consiste, por tanto, en la condición, cualidad o aptitud para poder satisfacerla cuando es objetiva y se determina por criterios sociales.

En el ámbito económico, la palabra *utilidad* se utiliza como un indicador numérico de las preferencias de una persona en el cual los niveles de utilidad mas altos señalan una mayor preferencia dirigida a un bien o servicio.

Pero si una persona no siente satisfacción al contar con un bien o servicio porque no le resuelve ningún problema, y tampoco le proporciona una ganancia o beneficios de cualquier índole; podemos llamarle un bien o servicio *inútil*.

Sin embargo, suele suceder que cierta persona sienta satisfacción al contar con un bien o servicio que le hace daño o le perjudica, tal es el caso de una persona que es fármacodependiente, o bien, que gusta de adquirir información periodística de escaso criterio. De ahí que la *utilidad decreciente* sea la disminución en la utilidad adicional debido al consumo de una unidad extra de un bien, conforme se consume cada vez mas de ese bien o producto.

⁵ STIGLITZ, Joseph E. Ob. cit. p. 105.

1.1.6.- PRINCIPIO DE SELECCIÓN.

Este principio consiste en que el ser humano debe elegir entre satisfacer necesidades presentes, o bien, futuras.

Es decir, habrá personas que únicamente piensen en el momento que están viviendo y, por tanto, satisfagan sus necesidades inmediatas sin importar cómo deberán responder a las futuras; por otro lado, habrá personas que se prevengan para satisfacer sus necesidades futuras y no únicamente las presentes; se puede decir, que es cosa de planeación la satisfacción de necesidades tomando en cuenta el entorno en el cual se encuentre, el poder adquisitivo, así como la existencia de todas y cada una de ellas para poder satisfacerlas mejor.⁶

1.1.7.- BIENES COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS.

Se entiende por *bienes complementarios* aquellos que deben concurrir para satisfacer una necesidad.

Mientras que los *bienes sustitutos*, son aquellos que tienen muchas de las mismas características de otro bien y que pueden ser utilizados en su lugar. Mas, el enfoque económico los refiere cuando la reducción (aumento) en el precio de un bien provoca una reducción (aumento) en la cantidad demandada de otro u otros, se dice entonces que los bienes son sustitutos en el consumo.

⁶ RANGEL COUTO, Hugo. La Teoría Económica y el Derecho. 3a. ed. Edit. Porrúa, México, 1980. p. 26.

1.2.- CONCEPTO DE DERECHO ECONÓMICO.

Para el maestro Andrés Serra Rojas, "El *Derecho Económico* es el conjunto de estructuras, valores, principios, normas, procedimientos, medidas técnicas y jurídicas de la *economía organizada*, del desarrollo económico social del Estado, el cual las formula para la realización y dirección de su *política económica*, pública o privada, donde prevalece el interés general. Comprende además las relaciones entre los agentes de la economía, según el sistema de economía dirigida o de la economía social del mercado."⁷

El maestro Serra Rojas agrega que el Derecho económico tiene la finalidad de proveer y garantizar las condiciones y los objetivos de implantación, estructuración, funcionamiento, reproducción de la economía, y por lo tanto, la producción, distribución y uso o consumo de bienes o servicios.

La definición que se transcribe precisa el cúmulo de elementos que debe reunir una definición actual de un nuevo derecho que cumpla efectivamente con las exigencias del ámbito económico nacional e internacional que vive el país.

Pero el sujeto importante o de mayor relevancia para lograr definir al *Derecho económico*, es el Estado, como único rector de la economía nacional, que va a crear normas jurídicas basadas en principios, y en la actualidad, teniendo una mayor atención a los usos, costumbres y cambios que se presenten en la economía mundial, para no dejar en estado de indefensión a sus nacionales; así como su aplicación en las relaciones, económicas. Pero, todo ello se concreta en un ordenamiento propio que dé solución a los conflictos económicos, definiendo y limitando la organización de cada una de las dependencias tanto públicas como privadas y de la sociedad en general, para lograr su única finalidad, la del crecimiento y funcionamiento armonioso de la Nación en todos los ámbitos.

Para tratar el funcionamiento armonioso de un sistema económico determinado se requiere de reglas de derecho que otorguen seguridad jurídica para el uso apropiado de los factores de la producción, de los productos y de los servicios, tanto nacionales como extranjeros. La falta de seguridad jurídica se presentó desde la época de la conquista y el

⁷ SERRA ROJAS, Andrés. *Derecho Económico*. 5a. ed. Edit. Porrúa. México, 1999. p. 27.

establecimiento de la Nueva España, como será tratado posteriormente, y con lo cual se logra entender mejor nuestro sistema económico.

El *Derecho económico* no debe entenderse como una rama del derecho, sino como un nuevo derecho, como una nueva economía, pues si bien es cierto que no es parte integrante de la ciencia jurídica, tampoco lo es de la ciencia económica. Mas es posible entenderlo como la fusión de ambas ciencias. Tampoco el Derecho comprende a toda la economía de un país. Pues se ha determinado que hay campos de la economía donde no existe aún la intervención del Derecho. El maestro Serra Rojas señalar que la intervención del Estado inicia como una acción supletoria, ha llegado a ser de gestión directa o dirigida de la economía.⁸

La fusión se logra con dos elementos básicos y principales. El Derecho aporta las normas jurídicas con funciones reguladoras, interpretativas y sancionadoras, y que conoceremos como *elemento formal*. Mientras que la Economía ofrece casi la mayoría de sus hechos económicos y campo de estudio, es decir, el *elemento material*. Ambos elementos interactúan, llegando a lo que se conoce como *intervencionismo estatal en la economía o regulación jurídica de la economía*, con la finalidad de alcanzar metas definidas por el sistema político global.

Para algunos autores, la palabra *regulación* es sinónimo de intervencionismo estatal y ha dado lugar a lo que hoy se conoce como *Política Económica*, que dista de ser sinónimo de Derecho Económico. Es decir, el derecho y la economía mantienen relaciones estrechas, pero no absolutas. La norma jurídica es importante, así como el hecho económico sea regulado o no por el derecho; sin embargo, la economía está llamada a someterse a la regla o norma jurídica que expresa ciertas exigencias.

Para Julio Olivera, el Derecho Económico tiene la función normativa de buscar el equilibrio de los derechos e intereses económicos de los particulares y de las corporaciones, ya sean públicas o privadas.⁹

Nuestra cultura jurídica, impide comprender tal vez el surgimiento sin ligaduras tan estrechas de este nuevo derecho, considerado

⁸ Ibidem. p.98.

⁹ OLIVERA, Julio H.G. *Derecho Económico*. (Conceptos y problemas fundamentales). 2a. ed. Ediciones Macchi. Buenos Aires, 1981.

autónomo, y que va respondiendo de acuerdo al momento en que se está viviendo la economía abierta. Tan así es, que se logra clasificar en dos grandes -ahora sí- ramas:

⇒ *Derecho Público Económico o Derecho Público de la Economía.* Es el conjunto de normas de derecho público encargadas de reglamentar la actuación de los Estados en la actividad económica. Éste, a su vez, se subdivide en:

- *Derecho Público Económico Interno.* Se refiere a las reglas que regulan la economía nacional en el marco de su soberanía.
- *Derecho Público Económico Externo o Derecho Económico Internacional.* Comprende la regulación de los procesos económicos, que se establecen entre los Estados de la comunidad internacional, y los conflictos que se suscitan sobre problemas económicos entre personas de diversa nacionalidad y originados en conflictos de leyes de diversos países.

En el campo del derecho existen - como en otras ciencias - criterios encontrados debido al amplio campo de estudio de la disciplina que se esté tratando, por lo que al referirse a la internacionalización del derecho económico, los estudiosos del derecho internacional exponen que efectivamente les es prioritario el tratar este tema, pues consideran que esta rama del derecho, así denominada, surge del Derecho Internacional, no así del nuevo derecho económico.

Su argumento consiste en señalar que esta *rama* del derecho internacional tiene una mayor aceptación y uso, al término de la Segunda Guerra Mundial al momento de que se tiene el deseo de fomentar por seguridad relaciones internacionales, pero con un sólo objetivo, *el control económico sobre uno o varios Estados.* Al utilizar el término Estados y al salirse del término de lo que entenderíamos como *control de la economía nacional*, significa que se busca intervenir en la economía de un Estado para comerciar. Por lo que ante dicha intención disfrazada de apoyo y ayuda mutua con el objetivo de subsanar la economía interna de uno o varios Estados, es el Derecho internacional el que inicia la regulación de estas relaciones económicas internacionales. De ahí, que sea esta *rama* del Derecho, que busca apropiarse de este nuevo derecho, mas considero que da la pauta para su creación, pero que sin embargo no puede regular todo el campo que

comprende el Derecho Económico Internacional, pues si bien es cierto y como se ha tratado en líneas anteriores, el Derecho no puede abarcar la totalidad que comprende la Economía, también lo es que dicha ciencia está creciendo aceleradamente y que el Derecho debe estar al corriente de todos los cambios que la economía esté generando día con día.

El derecho internacional no es simplemente un derecho de coexistencia entre Estados limitados a las relaciones; se ha convertido en un Derecho de finalidad, necesario en las políticas económicas de desarrollo y su valoración. Cabe mencionar que gran parte del Derecho Internacional se ha ido constituyendo en lo que hoy se conoce como Derecho Internacional Económico, al regular los tratados y convenios internacionales, principalmente de carácter económico. Ésta es la importante aportación del Derecho Internacional, es decir, el Derecho a nivel internacional y la relación sigue presentándose a través de una Economía también a nivel Internacional.

El *Derecho Internacional Económico* prevé el marco jurídico dentro del cual los Estados, los gobiernos, los agentes privados y las organizaciones internacionales de vocación económica anudan relaciones, crean vínculos, asumen compromisos, efectúan reivindicaciones, plantean conflictos.¹⁰

⇒ *Derecho Privado Económico o Derecho Privado de la Economía*. Compete a este derecho el registro de controles, licencias y técnicas de policía con que el Estado regula a las empresas privadas, y también, es competente para su regulación el derecho mercantil (tradicional), siendo el poder público el que las reglamenta y controla.

Cabe señalar que la economía está teniendo básicamente, en las últimas décadas, una etapa de transición que no es necesariamente de definición, sino de cambios y que necesariamente deben ser regulados para proteger la economía tanto interna como externa de todo Estado, sin que existan desventajas de los países desarrollados respecto de los países en desarrollo. Es decir, de acciones reales y de la efectiva igualdad de ambas ciencias.

¹⁰ DI GIOVAN BATTISTA, Ileana. Derecho Internacional Económico y sus Relaciones Económicas Internacionales. Edit. Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1992. p. 63.

1.3.- CONCEPTO DE POLÍTICA ECONÓMICA Y DE COMERCIO EXTERIOR.

La reforma hacia la *apertura económica* implica la renovación de estructuras y conductas sociales, la adaptación a los nuevos procesos de producción y comercialización; la combinación de espacios y procesos económicos (intereses) y acciones hacia lo global.

Lograr el cambio de reforma y apertura nacional implica el erradicar parte de la herencia histórico-cultural, como medio para lograr un estado de verdadera libertad y democracia, una unidad social real, sin temor de interactuar en el ámbito y conglomerado con el Estado. La estrategia de reforma y apertura nacional involucra a la sociedad en su totalidad, encausar sus acciones individuales a la solución de los problemas de la comunidad; en donde el cambio que se busca sea hecho por la vía de la soberanía, democracia, justicia, paz y seguridad social; y no por el condicionamiento de la ayuda internacional, o por la necesidad de convencer a la población nacional de la buena voluntad del cambio, hacia la democratización del partido en el poder como situación circunstancial. De tal manera que la Política Económica Nacional y, por supuesto, la Política de Comercio Exterior dependen de esta problemática, no-fácil de erradicar al momento de gobernar una Nación.

1.3.1.- POLÍTICA ECONÓMICA.

Es el conjunto de acciones de carácter intervencionista realizadas por el Estado, para el estudio, sistematización y evaluación de los instrumentos técnicos, con el fin de regular la producción, distribución, circulación y consumo, así como la asignación de recursos en una comunidad con mecanismos de mercado.

La Política Económica de los últimos años ha planteado dos objetivos principales: *Primero*, el sostenerse en la estabilidad de precios y en mantener la estabilidad de los precios y la generación de fuentes de empleo, mejorando el poder adquisitivo de los salarios. *Segundo*, aumentar el monto de los recursos disponibles para el fortalecimiento del gasto social.

Para lograr resultados positivos en sus objetivos es necesario fortalecer las bases en que se sustenta la economía. Mas la interrogante surge ¿ cómo ?, y la solución a través de una estricta disciplina fiscal y del fomento de la eficacia y la competitividad de nuestra planta productiva. La razón: el promover la estabilidad y la certidumbre que contribuya a mantener nuestra economía dentro del crecimiento económico mundial y fortalecerla para una *apertura económica* acelerada, que desgraciadamente no perdona el retraso económico en que se encuentre un Estado. Efectivamente, éstos son los medios para alcanzar fines sociales mas elevados para lograr (objetivos) menores tasas de interés y menores riesgos para quienes deseen invertir.

Sin embargo, no todo está controlado por la Política Económica Nacional, pues no existe aún la perfección de las cosas por mayores esfuerzos que se realicen, puesto que deberá sujetarse al crecimiento acelerado de la economía mundial, a los precios internacionales del petróleo y a las tasas de interés externas (deuda externa), principalmente. Pero otro factor determinante será la disposición de recursos tanto internos como externos.

Es considerado por diversos economistas que el principal medio de fortalecimiento de la economía nacional no dependa de los recursos provenientes del exterior y, para alcanzar los objetivos de la Política Económica Nacional, aún vigente, será la postura fiscal. Mas, esta perspectiva u objetivo no se puede desligar de los efectos que tenga el crecimiento económico de los Estados Unidos y de las variaciones en el precio internacional del petróleo.

INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.

- ⇒ Instrumentos Fiscales. Modificación de los tipos impositivos a los que están sujetos los consumidores y las empresas; así como la modificación en el nivel de gasto.

- ⇒ Instrumentos Monetarios. Operaciones en el mercado abierto; coeficiente de reservas; y la tasa de descuento.

J. Silvestre Méndez Morales, señala que de la Política Económica general surge la Política Económica Exterior como parte integrante y que realiza el Estado en sus diversas actividades económicas con el exterior.¹¹ Por lo que a su vez la divide en :

- ❖ Política de Comercio Exterior o Política Comercial.
- ❖ Política de Turismo.
- ❖ Política de Inversión Extranjera.
- ❖ Política de Endeudamiento.
- ❖ Política Tecnológica.

El objetivo principal de la *política de comercio exterior o comercial* es el de coadyuvar a la *política económica nacional* a lograr el desarrollo socioeconómico del país. Por lo que se analizará en el siguiente punto la diferencia que existe entre una y otra, en la economía nacional.

1.3.2.- POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

Es el conjunto de instrumentos jurídicos y de carácter administrativo a través de los cuales el Ejecutivo Federal regula las operaciones de exportación e importación con otros Estados. Influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación o barreras no arancelarias y subvenciones a la exportación.

- *Aranceles.* Impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, "proteger" los productos nacionales y no sufran la competencia de bienes mas baratos provenientes del exterior.

¹¹ MÉNDEZ MORALES, José Silvestre. Problemas Económicos de México. 3a. ed. Edit. McGraw - Hill México, 1994. p. 308.

- *Contingentes a la importación.* Restricciones cuantitativas que los gobiernos imponen a la importación de determinados bienes extranjeros, es decir, se limita la cantidad que se puede importar de ciertos bienes, cualquiera que sea su precio.
- *Barreras no arancelarias.* Regulaciones administrativas en contra de los bienes extranjeros y en favor de los nacionales.
- *Cuotas compensatorias.* Aquellas cuotas determinadas por la Secretaría de Economía, en los casos de discriminación de precios, subvenciones, práctica desleal que esté causando daño o amenaza de daño a la producción nacional. Según la resolución del procedimiento, correspondiente, éstas cuotas pueden ser provisionales o definitivas.
- *Subvenciones a la exportación.* Son ayudas a los fabricantes nacionales de determinados bienes para que puedan exportarlos a precios menores y mas competitivos.

INSTRUMENTOS DE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

- ⇒ Instrumentos Fiscales. Constituyen la parte importante dentro de cualquier política comercial, ya que se basa en la aplicación de *impuestos* diversos al comercio exterior conocidos como *aranceles*, que pueden ser *restrictivos* si sus tasas son elevadas o *de fomento* si son bajas. Estos impuestos (aranceles) son recaudados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- ⇒ Instrumentos Administrativos. Son los mecanismos de funcionamiento que hacen válida o no cualquier política de comercio exterior. Dichos mecanismos consisten básicamente en :
 - En el otorgamiento de solicitudes y expedición de permisos de exportación e importación;
 - Señalan las bases sobre las cuales una mercancía determinada puede entrar o salir del país y los requisitos necesarios para tal objeto;

- Las restricciones a las cuales está sujeta dicha mercancía;
- Los aranceles en vigor aplicables a dicha mercancía;
- Los pasos a seguir para que la mercancía llegue a su lugar de destino.

Estos instrumentos los establece la hoy Secretaría de Economía a través de sus Subsecretarías de Negociaciones Comerciales Internacionales, de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior y, de Normatividad y Servicio a la Industria y al Comercio Exterior, pero estrechamente vinculados con el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1.4.- CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR.

El comercio exterior se presenta como una variable dependiente del sistema económico que cumple la tarea de vincular el mercado nacional con los mercados de otros países, en la teoría y práctica del comercio internacional se desprende un régimen de comercio exterior o política comercial, neoliberal o liberal contemporánea.

Para Lerdo de Tejada el "Comercio Exterior de una nación, que en realidad no es otra cosa que el cambio que ella hace, de las producciones de su propia industria por aquellas producciones de la industria extranjera, que mas le convienen, para satisfacer sus necesidades, sus gustos y aún sus caprichos, es uno de los objetos mas dignos de atención para sus respectivos gobiernos y para todos los hombres."¹²

El sistema económico y el comercio exterior nacional, han sufrido cambios significativos como resultado de las políticas implementadas a lo largo de los últimos veinte años, cambios significativos que describen a una economía mixta dentro de una corriente neoliberal, suprimiendo gradualmente lo rígido de la dirección estatal y erradicando del orden externo el proteccionismo, alcanzado la sustitución de importaciones,

¹² SERRA ROJAS, Andrés. Ob . cit. p. 392.

dirigiendo con perseverancia las políticas económicas en la estructuración de un enlace diversificado de economías y comercio con el resto del mundo.

El marco jurídico del comercio exterior se crea del orden económico constitucional, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la cual encontramos el principio de régimen económico dual o mixto, que enuncia una libre participación con responsabilidad de todos los sectores a la conducción de la economía nacional y que sobrepone la participación estatal a la social.

1.5.- CONCEPTO DE APERTURA COMERCIAL.

Arturo Ortiz Wadgyamar, aporta el siguiente concepto que a la letra reza, "Por apertura al exterior de la economía mexicana, debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los llamados Sistemas de Permisos Previos."¹³

En realidad, no existe una definición exacta de lo que es el término *apertura comercial*, mas sin embargo considero que el término es bien utilizado por su autor. Mas previo a la redacción de un concepto o término es necesario comprender su esencia y los efectos que tiene y, que por ende nos afecten, por lo que, he tratado de dar un panorama amplio del significado de este concepto desde diferentes puntos de vista o vocabulario que se ha ido utilizando a lo largo de este trabajo de tesis.

Como se logra entender, el inicio de la *apertura al exterior* se encuentra en la Carta de Intención firmada por México con el Fondo Monetario Internacional el 10 de noviembre de 1982.

¹³ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Manual del Comercio Exterior de México. (De los mercantilistas al GATT). Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM. Edit. Nuestro Tiempo. México, 1988. p.137.

Ahora bien, la desgravación arancelaria y la apertura económica pretenden contrarrestar los efectos negativos de la desigualdad económica entre las naciones, lo cual sólo puede ser corregida con tratamiento desigual que favoreciendo a unos tienda a provocar, como resultado final, una igualación efectiva y cierta de espacios económicos, sistemas y estructuras de comercialización. También forman parte de una política económica mundial que incluye el acceso y penetración en los mercados externos con reglas claras y confiables para los empresarios y el contar con estrategias de comercialización a mediano y largo plazo, para lo cual, se debe contar con una organización especializada, recursos humanos y financieros, disponer e invertir tiempo, esfuerzo y capital.

Derivado del concepto de *apertura comercial*, es posible definir lo que sería la *política de apertura comercial* como el conjunto de normas económicas concebidas para realizar ajustes a los ordenes económicos de la nación, con el afán de asegurar una armonía que induzca al desarrollo económico y al progreso social, nacidas de análisis juiciosos que pretenden sobreponerse a las problemáticas propias de los cambios nacionales e internacionales que afectan el desenvolvimiento económico, planteadas y proyectadas acorde a la normatividad jurídica del Estado, nacidas de éste para beneficio de la totalidad de la población, con miras a defender lo ganado en progreso y a desarrollar potencialidades en sectores empresariales, poblacionales y en todo lo referente al ámbito económico.

Esta política de apertura comercial tendría los siguientes objetivos:

- ❖ Eliminación de un mercado cautivo o cerrado, que sólo favorece a determinado sector de la población;
- ❖ El deseo de no quedar fuera de las bondades que ofrece el proceso de globalización;
- ❖ La necesidad de estabilizar la balanza de pagos, induciendo a la inversión y a la modernización de la industria y la economía, alcanzando la ventaja competitiva.

Los anteriores puntos tratan de justificar no sólo un compromiso internacional nacido de las cartas de intención firmadas con el Fondo Monetario Internacional, sino que también tratan de aprovechar la coyuntura internacional para hacer frente al nuevo orden mundial de diversificación y globalización mundial, abogando la nación por una simplificación y liberalización de las políticas económicas que den a la apertura comercial.

1.6.- ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR.

El Comercio Exterior de México inicia a partir de la conquista, pero no con fines de crear una colonia como lo que en su momento serían las Trece colonias norteamericanas, es decir, que nunca se pensó -por parte de la corona española- gobernar a la Nueva España con fines de crecimiento, sino de saqueo de riquezas y esclavismo; efectivamente, éste fue el trato que se les dio a los pueblos aun cuando éstos poseían un comercio casi perfecto antes de la conquista.

La evolución mercantil en nuestro país se aprecia en tres etapas generales, que son:

1a. De 1521 a 1810 (de la conquista hasta el momento en que el monopolio comercial de España en México, queda destruido casi totalmente). Se caracteriza este periodo por la explotación de metales, principalmente plata, exportados a Europa. Pero los beneficios mas importantes no fueron para España, sino para los ingleses, holandeses, franceses, italianos y alemanes, a través de la piratería (siglo XVII) y del comercio intérlope (contrabando) desarrollado principalmente en el siglo XVIII.

2a. De 1810 a 1880, en que se inicia el imperialismo económico moderno. Durante este periodo, los beneficios del comercio mexicano fueron para Inglaterra.

3a. De 1880 a la época actual. Durante esta tercera etapa, los beneficios del comercio y riquezas de México han sido principalmente para los Estados Unidos".¹⁴

1.6.1. EL COMERCIO NOVOHISPANO.

Los obstáculos al comercio exterior durante el primer periodo, se relacionan con el monopolio mercantil de España en América, a través de la Casa de Contratación creada en 1503, cuando los Reyes Católicos deciden tener el control absoluto del comercio en la Nueva España, aunado a las prohibiciones de intercambio de las colonias entre sí, las prohibiciones para el comercio de determinados productos, el régimen de altos y numerosos impuestos, el comercio de contrabando y, finalmente, la inseguridad en mares y puertos por los ataques de corsarios y piratas, cada vez mayor después de la derrota de la Armada Invencible de Felipe II por los ingleses en el año de 1588.

Pero las ideas proteccionistas ocasionaron desequilibrios en el comercio y, por consiguiente, la pérdida de un control total del mismo. La política monopolista de España en relación con sus colonias de América, lejos de enriquecerlas vino a empobrecerlas y a influir en gran medida a una inevitable decadencia económica desde finales del siglo XVI y, dando como resultado la creación de un activo comercio ilícito que persistió hasta después del año de 1810.

La *Casa de Contratación* establecida por más de dos siglos en Sevilla, era un organismo de control administrativo, legislativo y judicial para el comercio colonial, pues toda mercancía o producto proveniente y destinado a las colonias, debían pasar por ella. Sus facultades principales fueron: de autorizarse así misma, para expedir permisos y recaudar impuestos tanto de exportación como de importación; armar embarcaciones; vigilar y revisar todas las mercancías; conceder permiso a los españoles que querían trasladarse a América; recibir todo el oro procedente de las colonias, tanto el destinado a la Corona como el dirigido a los particulares; impedir el contrabando; proteger las embarcaciones contra el ataque de piratas; regular la salida de las embarcaciones y, después, de las flotas; *conocer y fallar los*

¹⁴ CUE CANOVAS, Agustín. *Historia Social y Económica de México*. (1521 - 1854). 29a. r. Edit. Trillas, México, 1991. p.92.

*litigios entre comerciantes, así como de las violaciones a los reglamentos y disposiciones relativas al comercio en las Indias.*¹⁵

Se prohibió el comercio directo entre España y Filipinas; entre Perú y la Nueva España; y entre España y Buenos Aires. Sólo el puerto fluvial de Sevilla podía comerciar con América; y en ésta, con España, tres puertos servían para el arribo y salida de mercancías europeas y productos americanos, respectivamente: Veracruz, Panamá y Cartagena de Indias.

Las mercancías estaban gravadas por numerosos impuestos. Los principales eran: el de *avería*, que se cubría a prorrata por los dueños de las mercancías, y que se destinaba a cubrir los gastos que originaban los barcos de guerra que escoltaban las flotas, impuesto que llegó hasta un 14% y que dejó de pagarse hasta mediados del siglo XVIII; el llamado *derecho de almirantazgo* que se cobraba a los buques tanto a la carga como a la descarga de las mercancías en beneficio del Almirante de Castilla; el impuesto de *almojarifazgo* que se pagaba tanto en España como en América a la entrada y salida de las mercancías, a la Corona, como reciprocidad al compromiso de asegurar la tranquilidad y libre navegación, que era de 7.5% sobre el valor de las mercancías y que llegó a ascender hasta un 15%; otro impuesto fue el llamado de *toneladas*.

Pero el impuesto denominado *alcabala* fue el que más estorbó en el desarrollo del comercio novohispano tanto en el exterior como en el interior. Se debía cubrir tanto por toda venta o permuta de productos o mercancías provenientes de España a las colonias y viceversa, iniciando con un 2% hasta llegar al 8% sobre el valor del producto. De dicho impuesto estaban exentos los indios y el clero.

En el mes de abril de 1788, el *Consulado de México*, tribunal y órgano de los comerciantes, suplicó al gobierno español que redujera de un 8% a 6% este impuesto, puesto que cada vez era menor el tráfico de mercancías debido al aumento.

La política comercial de España respecto de sus colonias era de un excesivo proteccionismo al grado tal que las mantenía a éstas en un estado de aislamiento con respecto del extranjero. Esta política económica torpe y egoísta propició la piratería y el contrabando. En los comienzos del siglo XVIII, los ataques de piratas casi habían terminado. El contrabando adquiriría

¹⁵ *Ibidem*. p. 93.

a partir de entonces una importancia creciente, originando serios perjuicios en la propia economía española. De ahí que España llegare a ser algo similar a un puente para la introducción de mercancías europeas a América.

En el año de 1713, con el *Tratado de Utrecht*, Inglaterra obtuvo de España el privilegio de introducir esclavos negros en las colonias americanas y, además, el de traer anualmente a los puertos de la América española, el llamado *navío de permiso*, barco inglés de 500 toneladas de mercancías, libres de toda clase de derechos, percibiendo el rey de España el 25% de las utilidades líquidas y el 5% sobre las otras tres cuartas partes de la ganancia. Este navío vino a favorecer el comercio ilícito que, como se ha mencionado ya, se practicaba por los ingleses desde finales del siglo XVI.

Es decir, que a principio del siglo XVIII, el comercio en las colonias españolas, realmente estaba en manos de los extranjeros, puesto que proporcionaban las cinco sextas partes de las manufacturas consumidas en la misma España y las nueve décimas partes de las mercancías que se consumían en las colonias.

A mediados del mismo siglo, Carlos III, representante máximo del Despotismo Ilustrado en España, ascendió al trono en medio de las quejas de los consumidores, quienes tenían que pagar elevadas cantidades por los gastos de transporte de mercancías y de enriquecer a los grandes monopolios de la península y las colonias; pero, sobre todo por el evidente deterioro del comercio español.

Sin embargo, fue hasta el año de 1778, cuando Carlos III expidió la *Real Pragmática o del comercio libre*, pero que surtirían sus efectos mucho después en la Nueva España; estas modificaciones fueron las siguientes:

- Concedió franquicias mercantiles.¹⁶ En las otras colonias, los resultados del comercio libre no se hicieron esperar. En diez años, el comercio y los derechos de aduana aumentaron en una proporción de 8 veces. Fue hasta el año de 1789, cuando el comercio novohispano empezó a disfrutar de las

¹⁶ El gobierno español pidió informes al Consulado de México en el año de 1787, sobre la conveniencia de establecer el comercio libre en la Nueva España. Su contestación fue contraria a la libertad de comercio. CUE CANOVAS, Agustín. Ob. cit. p. 103.

franquicias concedidas a las demás colonias, por real decreto del año de 1778.

- Abolió definitivamente el sistema de flotas;
- Abrió al comercio libre mas puertos en España y América, entre éstos: Campeche, en la Capitanía General de Yucatán;
- Redujo los impuestos al comercio de mercancías en España y América;
- En algunos casos, suprimió las restricciones al comercio entre las colonias, mientras que en otros sólo las modificó ligeramente.

Carlos III influenciado por el movimiento de la Ilustración, y en medio de confrontaciones entre proteccionistas y librecambistas, estableció el libre comercio entre las colonias, con ello la Nueva España dejaba de ser únicamente exportadora de materias primas, sino que también se concebía - por los políticos- la idea de crear una industria fuerte al amparo de una protección arancelaria. Esta idea no simpatizaba con la realidad que vivía la colonia: en la miseria, sin máquinas y, por ende, con una primitiva industria manual.

Se empezaron a emitir decretos y ordenanzas para el comercio en la Nueva España; tal es el caso del *Decreto del 9 de febrero de 1811* y el *arancel de 15 de diciembre de 1821 por la Junta Provisional Gubernativa*, que sería la primera Ley de Comercio Exterior. Dicha ley de naturaleza proteccionista, prohibía, bajo pena de confiscación, introducir todo producto de primera necesidad que no producía.

Cabe resaltar que, antes y después de promulgada la Independencia de México, las normas constitucionales y administrativas se han visto influenciadas por dos doctrinas económicas que se han disputado la supremacía en el campo industrial y comercial: el libre cambio y el proteccionismo.

1.6.2. EL COMERCIO EXTERIOR EN EL MEXICO INDEPENDIENTE.

Promulgada la Independencia, México inicia formalmente el comercio exterior, como una nación autónoma constituida con plena capacidad jurídica.

En el año de 1828 aumentaron las prohibiciones para la importación, por lo que Don Miguel Lerdo de Tejada comentó: "Ella, fue expedida por un gobierno que ostentaba los principios mas exagerados de libertad y progreso social." ¹⁷

El arancel de *30 abril de 1842* introdujo pocas variaciones. Para el año de 1844, los derechos de importación, impuestos a los artículos extranjeros, ascendieron a un poco mas de seis millones trescientos cincuenta mil pesos, que - se pensaba - aumentaría a la cantidad de ocho millones en caso de que pudiera impedirse el contrabando de los artículos. Los derechos impuestos sobre mercancías extranjeras, incluyendo los de consumo de las mismas, ascendían por sí solos a mas de la mitad de las rentas públicas.

El papel de los Estados Unidos con el bloqueo de los puertos y las fronteras dedicadas al comercio, hacen que descienda el comercio para nuestro país, así como la pérdida de territorio donde se encontraban excelentes aduanas.

Para el año de 1856, Don Manuel Payno, Ministro de Hacienda estableció una ordenanza general de aduanas marítimas y fronterizas de carácter proteccionista, que dejo de surtir sus efectos una vez entrada en vigor la Constitución de 1857.

A partir del año de 1860, se van estableciendo las bases para el - cada vez mayor - predominio norteamericano, cuestión que se resolvió definitivamente en el año de 1867, al derrumbarse el Imperio de Maximiliano y abandonar Francia definitivamente sus proyectos de expansión en México.

Durante los años de 1888 - 1889, el 69% de las exportaciones mexicanas se destinó a los Estados Unidos, el 19.9% a Inglaterra, el 5.1% a Francia, el 4.3% a Alemania, y el resto se distribuyó entre otros países.

¹⁷ SERRA ROJAS, Andrés. Ob. cit. p.130.

1.6.3. EL NUEVO RÉGIMEN COMERCIAL.

El Porfiriato trajo consigo las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas especializadas en la producción de café, entre otros productos agrícolas, que al expandir su producción notablemente, dieron al país una dependencia bastante alta del mercado y capital externo.

Sin embargo, en el Porfiriato y durante el periodo de paz se restableció la confianza crediticia de México y aumentaron los créditos e inversiones.

Durante la revolución y los primeros gobiernos revolucionarios, el comercio con Estados Unidos, era dominante, ya que el 76.6% de las exportaciones y el 57.9% de las importaciones del petróleo, era vendido foráneamente en el periodo comprendido de 1911 - 1920. El comercio con este país, para el año de 1935, era de un 62.8% en exportación y de un 63.3% de importación.

Durante el periodo comprendido de 1920 - 1940, crecieron notablemente las importaciones en un 88.6%, en tanto que las exportaciones casi se mantuvieron estables, pero a la baja, pues sólo crecieron en un 18.3%. Con el reparto agrario, la creación de los distritos de riego, la Comisión Nacional de Caminos, la de Irrigación, los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, se sentaron las bases del fortalecimiento del sector primario minero-exportador enfocado en especial a la agricultura, como fue el caso del norte y noreste de México. Sin embargo, la situación no mejoró y en el periodo comprendido de 1929 - 1934, se sintieron los efectos de la gran depresión del año de 1929, al prácticamente derrumbarse tanto las exportaciones como las importaciones en un 51.2% y 56.1% respectivamente, no recuperándose el nivel hasta el año de 1934.

En el año de 1948, se facultó a la Secretaría de Economía para promover diversos controles a la importación y a la exportación, que estaban dispersos en varias Secretarías, básicamente con el objeto de proteger a la industria nacional y frente a la creciente oleada de importaciones derivadas de la retención de los Estados Unidos del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano; cuestión que presionaba seriamente la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger.

Así, se emitió un decreto por el cual se creó el sistema de los permisos previos a la importación, el cual fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación del 44.3% en el año de 1956, al elevarse diez años mas tarde en 63% y al 100% en junio de 1975, con lo que la política proteccionista del país fue mas férrea que nunca.¹⁸

En el año de 1961, por acuerdo presidencial se señaló la conveniencia de ampliar los incentivos fiscales, que tienen por objeto el beneficiar a los exportadores de manufacturas, en estos impuestos se crean los incentivos fiscales.¹⁹

Con la flotación del peso mexicano en el año de 1976, las autoridades consideraron innecesario sostener las listas de producción susceptibles de aplicación de los CEDIS (certificados de devolución de impuestos), establecieron impuestos de exportación a muchos productos que gozaban de exención de impuestos. Posteriormente, se derogaron dichos impuestos y se reconsideró la aplicación de los CEDIS a las empresas que demostraran que requerían de dicho subsidio para sostener la competitividad externa.

A partir de el año de 1983, el gobierno mexicano decidió, en atención a la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional, iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los *sistemas de permisos previos*, sustituyéndolos por *aranceles*, los que resultan ser librecambistas debido a lo bajo de éstos del 10 al 50% ad valorem.

En el año de 1985, el gobierno mexicano acuerda la eliminación de los subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones, o bien, limitar los acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés.

Para el año de 1986, México ingresa al GATT, y es a partir de la firma del mismo que México no sólo tratara el Comercio Exterior principalmente con América del Norte, sino que es el inicio de la preparación institucional de la apertura comercial.

¹⁸ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Ob. cit. p.127.

¹⁹ Ibidem. p.128.

1.7.- INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES EN LA APERTURA COMERCIAL.

1.7.1.- ORGANISMOS CENTRALIZADOS.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, cuya labor principal es la de promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas para generar mas y mejores empleos, así como el control de la política económica exterior.

El titular del Poder Ejecutivo Federal, con fundamento en el artículo 89, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y los artículos 18 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, se expide su Reglamento interior publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de agosto del año 2000, creando una estructura compatible con la *apertura comercial*.

Para tal efecto, la Secretaría de Economía se integra de cuatro Subsecretarías y sus respectivas Direcciones Generales, aparentemente, competentes para soportar los cambios que origine el comercio exterior y la apertura comercial, principalmente.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior.

Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior.

Subsecretaría de Comercio Interior.

Entre las principales atribuciones de la Secretaría de Economía, destacan:

- Formular y conducir la política económica nacional con proyección de la política de comercio exterior;
- Fomentar el comercio exterior del país;
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles, las restricciones para los artículos de importación y exportación;
- Participar junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el establecimiento de estímulos al comercio exterior;
- Determinar junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales al comercio exterior, así como los subsidios sobre impuestos de importación;
- Tramitar y dictaminar las solicitudes que le presenten los exportadores para acogerse al Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales;
- Participar en la determinación de las cuotas globales de importación de artículos de consumo fronterizo y bienes de producción;
- Proponer modificaciones a la nomenclatura arancelaria, así como la reforma, creación o derogación de las fracciones arancelarias, de las cuotas y unidades de aplicación de las mismas, de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación; de igual manera, analizar y evaluar la aplicación y los efectos de aranceles.
- Expedir el certificado de origen de las materias de exportación elaboradas en el país.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

El Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se publicó en el Diario Oficial de la Federación de 04 de enero de 1990. De dicho instrumento, se desprende el apoyo que otorga la Secretaría en la política económica y de comercio exterior, como institución rectora en materia económica junto con la Secretaría de Economía, para el pleno ejercicio y alcance de los fines para la política comercial.

La organización de la Secretaría en materia de Comercio Exterior, queda a cargo de tres Subsecretarías de Estado y sus respectivas Direcciones Generales, las cuáles son:

Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público.

Subsecretaría de Egresos.

Subsecretaría de Ingresos.

Entre las facultades de la Secretaría enfocadas al comercio exterior, destacan las siguientes:

- Resolver las consultas que en materia aduanera, le sean formuladas;
- Autorizar los programas PITEEX y de maquiladoras de exportación;
- Proponer el criterio a seguir para la aplicación de la legislación que regula y grava la entrada al territorio nacional o la salida del mismo de mercancías y medios de transporte, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida, así como proponer el establecimiento de reglas generales para normar tales situaciones;
- Ordenar y practicar la retención, persecución, embargo y secuestro de las mercancías de comercio exterior;
- Señalar, de oficio o a petición de parte, con objeto de facilitar las operaciones, los porcentajes fijos de ajuste en el precio de la factura de las mercancías de importación, cuando existan vinculaciones entre el

vendedor y el comprador o entre una persona asociada en negocios con ambos;

- Proponer el establecimiento, supresión de aduanas, secciones aduaneras y oficinas de recaudación.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES.

El Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores publicado en el Diario Oficial de la Federación de 28 de agosto de 1998 y, modificado el 13 de noviembre del mismo año. Permite determinar claramente su importancia en lo que se refiere al comercio internacional, toda vez que es la dependencia encargada de planear, coordinar y dirigir la política y las relaciones con el exterior, de las que la apertura comercial forma parte de manera definitiva.

Se encuentra integrada por Direcciones Generales de apoyo al comercio exterior, así mismo, las Embajadas y Consulados, también llevan a cabo gestiones de apoyo y protección de la política económica, en el lugar donde se encuentre establecido dicha institución. La Secretaría abarca las principales zonas o regiones de flujo comercial, por lo que a continuación se hace mención de las Direcciones Generales mas importantes en materia de comercio exterior:

Dirección General para América del Norte.

Dirección General para América Latina y el Caribe.

Dirección General para Europa.

Dirección General para el Pacífico.

Dirección General para Asia y África.

Las atribuciones enfocadas al comercio exterior, ejercidas por la Secretaría, son las siguientes:

- Formular los lineamientos y las directrices para normar la participación de México en los foros internacionales, en las cuestiones de carácter económico multilateral;
- Coordinar la actuación de las delegaciones mexicanas que participen en las reuniones de los organismos económicos internacionales de su competencia;
- Mantener bajo constante examen y evaluación el desempeño de los organismos internacionales de su competencia en que se traten cuestiones de carácter económico.

1.7.2.- ORGANISMOS AUTÓNOMOS.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

El Banco Nacional de Comercio Exterior fue fundado por el Presidente Lázaro Cárdenas en el año de 1937. Este organismo encuentra su fundamento jurídico en su Ley Orgánica del 17 de diciembre de 1985 y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1986. Establece en su artículo 1º, que el Banco Nacional de Comercio Exterior cuenta con *personalidad jurídica y patrimonio propio*.

Opera como Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, encargada de la promoción y el financiamiento del comercio exterior mexicano.

Es de aplicación supletoria a la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito y, la Ley Orgánica del Banco de México.

El artículo 6º de la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., establece los objetivos y operaciones de dicha institución, y que son los de *procurar la eficiencia y competitividad del comercio*

exterior, incluyendo la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios.

BANCOMEXT, como mejor se le conoce, presta el servicio de banca y crédito a todas aquellas personas físicas o morales que desean exportar determinado producto y que para ello solicitan la expedición de un crédito que puede ser para su producción, partiendo desde la adquisición de materia prima hasta la colocación de este producto en el mercado que mejor convenga a éste. Entre sus principales funciones están las siguientes:

- Otorgar apoyos financieros y garantías de crédito;
- Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores en la colocación de sus artículos en el mercado internacional.
- Otorgar apoyos financieros a los exportadores indirectos y, en general, al aparato productivo exportador, a fin de optimizar la cadena productiva de bienes y servicios exportables;
- Actuar como agente financiero del gobierno federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales;
- Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de intercambio compensado o de créditos recíprocos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes en materia de comercio exterior y su financiamiento;
- Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de productos y servicios exportables, sistemas de venta, apoyo a la comercialización y organización de productos, comerciantes, distribuidores y exportadores.

BANCO DE MÉXICO.

El Banco de México se rige conforme a su Ley, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1993, y que entró en vigor a partir del 01 de abril de 1994.

Dicha Ley establece en su "Artículo 1º.- El banco central será *persona de derecho público con carácter autónomo* y se denominará Banco de México..." En el ejercicio de sus funciones y en su administración se regirá por las disposiciones de la Ley del Banco de México, cuyo imperativo constitucional son los párrafos sexto y séptimo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Así mismo, en su Artículo Quinto Transitorio se establece lo siguiente: "*El Banco de México, organismo descentralizado del Gobierno Federal, se transforma en la nueva persona de derecho público a que se refiere esta Ley y conserva la titularidad de todos los bienes, derechos y obligaciones integrantes del patrimonio del primero.*"

La legislación de aplicación supletoria a la Ley del Banco de México, se establece en su Artículo 68º.- "La Ley de Instituciones de Crédito, la legislación mercantil, los usos bancarios y mercantiles y el Código Civil para el Distrito Federal, en Materia Común, y para toda la República en Materia Federal, se aplicarán a las operaciones del Banco, supletoriamente a la presente ley y en el orden en que están mencionados."

Respecto del comercio exterior tiene las siguientes funciones, señaladas en el Artículo 3º, fracciones:

- IV. Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera;
- V. Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales; y,
- VI. Operar con los organismos a que se refiere la fracción V anterior, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

También el Artículo 7º, menciona en materia de comercio exterior que, "El Banco de México podrá llevar a cabo los actos siguientes:

- III. Otorgar crédito a las personas a que se refiere la fracción VI del artículo 3º;
- IV. Constituir depósitos en instituciones de crédito o depositarias de valores, del país o del extranjero;
- V. Adquirir valores emitidos por organismos financieros internacionales o personas morales domiciliadas en el exterior, de los previstos en la fracción II del artículo 20;
- VII. Recibir depósitos bancarios de dinero del Gobierno Federal, de entidades financieras del país y del exterior, de fideicomisos públicos de fomento económico y de los referidos en la fracción XI siguiente, de instituciones para el depósito de valores, así como de entidades de la administración pública federal cuando las leyes así lo dispongan;
- VIII. Recibir depósitos bancarios de dinero de las personas a que se refiere la fracción VI del artículo 3º;
- IX. Obtener créditos de las personas a que se refiere la fracción VI del artículo 3º y de entidades financieras del exterior, exclusivamente con propósitos de regulación cambiaria;
- XII. Recibir depósitos de títulos o valores, en custodia o en administración, de las personas señaladas en las fracciones VII y VIII anteriores. También podrá recibir depósitos de otros efectos del Gobierno Federal..."

Por lo anterior, resalta la importancia que tiene el Banco de México, al establecer los lineamientos de Política Económica Nacional con respecto a la actividad económica del mercado de divisas y, de las negociaciones y actividad financiera de mayor relevancia que sostiene el Estado.

CAPITULO SEGUNDO

LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

2.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

2.1.1.- EL FENÓMENO INTEGRACIONAL.

El fenómeno integracional responde a un proceso de cooperación que facilite la conjugación de voluntades y ordene la sociedad, para lo cual se hace necesario un consenso de intereses, canalizando toda acción a un fin común para lograr una estabilidad que conduzca hacia un estado de cambio constante y dinámico; además de unificar esfuerzos. También se encarga de enlazar ideas y criterios de los Estados, sociedades y modos de vida. La integración económica se constituyó como un valioso instrumento para resolver problemas comunes.

La integración económica ha logrado la unificación de procesos socioeconómicos revelando una simplificación donde se facilita toda acción y todo proceso comercial. La integración económica a nivel internacional conforma un proceso de unificación universal denominado *Globalización*, proceso integral donde se libera no sólo la economía sino que afecta el ámbito social del Estado, dándose un proceso de *Apertura y simplificación integral* que acelera la integración económica y el desarrollo comercial.

Las alianzas comerciales son la forma de consolidación de la fuerza y madurez de las economías a través de años de intentos y propuestas de unificación que, mediante acuerdos y tratados, configuran una estructura de interrelaciones, dando origen a figuras supranacionales más sólidas, estables y complejas, hasta llegar a la conformación de bloques económicos, fortalezas impenetrables para los no miembros, defensores de intereses comunes, formas de resguardo y respaldo a sus integrantes.

La conformación de bloques económicos a niveles regionales requiere de una erradicación de trabas económicas y males sociales que purifiquen los procesos, desregularizando y simplificando, obrando una

apertura en sus estructuras, procesos y sistemas, abriendo nuevos espacios comerciales, nuevas oportunidades de desarrollo y bienestar social para la universalidad de actores económicos.

La formación de la sociedad internacional de principio de siglo se encuentra marcada por un profundo proceso histórico de conjugación social en donde las voluntades e intereses económicos se subordinan a procesos universales de homogeneización; es por ello que a lo largo de este capítulo se hace el estudio del fenómeno integracional, como punto de partida hasta llegar a la apertura comercial y sus efectos tanto positivos como negativos en la economía mexicana.

2.1.2.- ASPECTO ECONÓMICO INTEGRACIONAL.

El aspecto económico integracional se refiere a la creación de una totalidad universal compuesta de particularidades como los Estados, empresas, organismos e individuos; una integración que determine funciones, conociendo sus diferencias, semejanzas, sus potencialidades y sus incapacidades. Así también, permitan conocer su estructura y desenvolvimiento, comprendiendo así un todo con sus partes que permita hacer juicios y llegar acuerdos que encadenen en serie la economía, el comercio, la producción y el consumo.

En el ámbito exterior o internacional, para unir esfuerzos que conduzcan a la creación de bloques que estimulen el crecimiento de la economía interna y externa. Para ello, se requiere de la cooperación de la sociedad, la integración jurídica y económica de procesos que lleven a la creación de un fenómeno de unificación progresiva; proceso que nace con una sola idea, la satisfacción de necesidades con alcances mundiales.

Toda integración económica parte de la unidad, cuando una economía nacional alcanza un grado de desarrollo y capacidad competitiva, cuando se consolida y define, cuando logra concertar producción, mercado, sociedad y política, entonces, ese mismo desarrollo y crecimiento empuja a esa economía nacional a extender su cuerpo hacia el exterior pasando por uno o varios espacios económicos, logrando así, una apertura de nuevos mercados para el consumo de bienes y servicios tanto propios como externos.

El fenómeno integracional implica la eliminación de limitantes y barreras en su fase inicial y final, toda unidad comercial para su crecimiento debe crear núcleos económicos capaces de automatizarse; pero, el desequilibrio económico de sus integrantes significa la desigualdad de espacios económicos, es decir, que mientras sugiere ventajas para unos, significa desventajas para otros, lo que lleva a las economías en su desarrollo a buscar espacios que complementen su necesidad de integración dentro del orden de apertura. Estos límites y barreras que contiene el proceso de integración y desarrollo económico son mecanismos restrictivos y discriminatorios que, en forma de aranceles y formas no arancelarias, contienen el desarrollo mundial; siendo más específicos: limitan el crecimiento de los países en desarrollo y subdesarrollados, y se constituyen en mecanismos que hacen retener el poder y el control a las grandes potencias comerciales, en los procesos económicos.

2.1.3.- ASPECTO JURÍDICO INTEGRACIONAL.

La integración económica se logra hacia el interior de una nación mediante la participación activa de los agentes integradores, instrumentos y órganos de orden corporativo y social a coordinarse mediante *normas jurídicas*, nacidas del mismo desarrollo social, en la aplicación y ejecución de sus acciones; ejemplo de agentes integradores: el poder público, las Secretarías de Estado, organizaciones sociales, económicas, políticas, obrero patronales y partidos políticos. Esto puede implicar que el status jurídico en el cual los Estados aportan algunos de sus atributos de *Soberanía* (conservando el carácter particular de ésta), se practicaría una sola política en todos los ámbitos de la sociedad, con el fin de constituir un área donde circulen libremente, así como reciban el mismo trato todo individuo, bienes, servicios y capitales, mediante la armonización de las políticas económicas generales bajo un poder supranacional.

La *Soberanía* en materia económica tiene manifestaciones inherentes, como: el control y acuñación de moneda, y la vigilancia de sus fronteras. De ello deriva el control de cambios, la regulación aduanera, legislación aplicable a la inversión extranjera, la jurisdicción sobre las zonas

económicas exclusivas en los espacios marítimos, el control del transporte aéreo, entre otros.¹

Pero, de lograrse una plena unificación, el Estado-Nación participante perdería la diversidad de sus pueblos, de sus culturas, de sus lenguas o dialectos, de su ideología, y tendría como resultado, una sociedad monótona. Esto tratándose de un grado máximo de unificación, contrario a la misma naturaleza de los individuos, debido ha que todos y cada uno tiene objetivos e intereses personales, así que un estadio latente de enajenación controlada se convertiría en una utópica forma de unificación integral.

Ahora bien, el aspecto jurídico integracional tiene como objeto principal: otorgar seguridad jurídica a los actores económicos en sus relaciones económicas, mediante lineamientos jurídico-normativos, compuesto por elementos *Constitutivos* y *Formativos*.

Constitutivos, conjunto de normas internas y externas plasmadas en convenios, acuerdos y tratados que aseguren el cumplimiento de derechos y obligaciones de las partes.

Formativos, la aplicación de ordenamientos mediante formalidades internacionales establecidas básicamente por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del año de 1969, como lo son la *firma* y *ratificación*, aplicables a cada Estado.

Todo proceso de integración requiere de un ordenamiento legal necesario para regular su desarrollo; los instrumentos y las características en los procesos de integración, se darán en relación con los objetivos fijados por el mismo proceso de integración acorde a la etapa de integración que se desea alcanzar; adecuando la norma a la realidad socioeconómica y político-cultural dentro de la cual tendrá vigencia.

¹ DI GIOVAN BATTISTA, Ileana. Derecho Internacional Económico y sus Relaciones Económicas Internacionales. Buenos Aires. Edit. Abeledo- Perrot. 1992. p. 88.

2.1.4.- ETAPAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

En toda etapa o grado de integración económica, siempre es necesario cierta armonización de políticas económicas, aún parcialmente.

La integración económica es un proceso, el cual puede iniciar a partir de cualquiera de las etapas que se mencionan. Es decir, que un grupo de Estados puede adoptar la forma de integración que más convenga a sus intereses económicos y jurídicos. En cualquiera de estas etapas, se puede ir adoptando compromisos que correspondan a las etapas de integración más avanzadas.

Ahora bien, en la literatura económica sobre la integración, se mencionan las siguientes etapas²:

A. ZONA PREFERENCIAL.

Cada país concede una disminución en sus cuotas arancelarias, mientras que frente a terceros países mantiene su propio sistema arancelario.

B. ZONA DE LIBRE COMERCIO.

Es el grupo integrado por dos o más países miembros, que eliminan todas las restricciones a la circulación, entre ellos, de mercaderías que constituyen "lo esencial" de su comercio recíproco, pero se mantienen libres y autónomos en lo que se refiere al régimen de importaciones provenientes de terceros países.

C. UNION ADUANERA.

Asociación que se establece entre dos o más países con el fin de eliminar y reducir entre los países firmantes las barreras arancelarias al comercio, y adoptar un arancel exterior común, así como una misma política comercial. Las uniones aduaneras se crearon para reducir el costo de importación de

² INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR. "Bloques Económicos". Trimestre Fiscal. Instituto para el desarrollo Técnico de las haciendas Públicas. Año 14, Núm. 41, Guadalajara, Jalisco. Enero - Marzo, 1993. p 330

mercancías y para ampliar los mercados. Su creación favorece el comercio y la industria dentro de la unión al permitir que cada país miembro se especialice en la producción de los bienes que producen de forma más eficiente debido, sobre todo, a sus dotaciones de recursos. Además, permite que los países importen a precios menores bienes que necesitan, ya sea para producir otros bienes, o porque no pueden fabricarlos.

D. EL MERCADO COMUN.

Se trata de una etapa más avanzada, pues si bien, además de eliminar las barreras arancelarias y las demás restricciones al comercio entre los países que lo forman, y de constituir una barrera arancelaria única (arancel externo común) frente a terceros países; también, establece la libre circulación de los factores de la producción.

E. UNIÓN ECONÓMICA.

- ⇒ Liberación total en el intercambio de bienes, servicios, capitales y personas, entre los países miembros;
- ⇒ Un arancel externo común para importaciones, proveniente de terceros países;
- ⇒ Alto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, previo la existencia de un organismo común, al cual se destine una parte considerable de atribuciones, de las que era anteriormente competente cada Estado.

Los Estados desarrollan espacios económicos de forma bilateral, multilateral, por zona, región o bloque, creados con la intención de contrarrestar los malestares, o bien, dar solución a los desajustes económicos tanto exteriores como interiores que cada Estado presente, por las tendencias de proteccionismo y neoproteccionismo económico que dañan las relaciones comerciales y de producción.

El fenómeno integracional tiene como fin la globalización universal, para lo cual se debe invertir tiempo para analizar y estudiar para

lograr su concepción, mientras se siguen desarrollando las economías a través de las diversas etapas de integración.

2.2.-EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL.

En los años recientes, el comercio internacional ha crecido con mucha más rapidez que el comercio dentro de los países. El comercio internacional se ha duplicado como una proporción del Producto Interno Bruto (PIB) mundial durante aproximadamente los últimos treinta años. Lo anterior, se debe a dos razones principales:

Primero, el costo de la transportación y la comunicación se ha reducido. Los viajes aéreos, el teléfono y los vínculos de la computadora han disminuido en precio en relación con otros bienes y servicios.

Segundo, y quizás incluso lo más importante, las restricciones gubernamentales sobre el comercio entre países han disminuido. Los países de Europa Occidental y Oriental se han integrado en la hoy Unión Europea. México, Canadá y Estados Unidos integraron sus economías en un área de libre comercio, donde el término *libre* significa la eliminación de restricciones al comercio. Las economías antes cerradas se han abierto con el fin de ayudar a las personas.

Uno de los primeros economistas que mostró por qué las personas de un país se benefician del comercio con otros países, lo fue Adam Smith, quien decía que las importaciones más que las exportaciones son el propósito del comercio. Las importaciones de bienes y servicios más que la acumulación del oro y la plata mejoran el nivel de vida de las personas, y que la única razón para exportar es para pagar las importaciones. El imponer *aranceles*, o impuestos a las importaciones, para limitarlas a éstas, era con el propósito de acumular oro y plata que sólo sirven para empobrecer a una nación.

En lugar del arancel apoyado por los mercantilistas, Smith propuso una política de *libre comercio* -la eliminación de aranceles a las importaciones-. Smith lo motiva en cuatro razones específicas por las que un país podría ganar con el comercio con otros países:

- ❖ Ganancias mutuas, provenientes del intercambio voluntario de los bienes existentes;
- ❖ Mayor competencia;
- ❖ División del trabajo, y
- ❖ Mejor aprovechamiento de las habilidades y recursos en diferentes países.³

Los beneficios de fomentar el comercio internacional van más allá del simple intercambio de mercancías, porque hacen más competitivo el mercado nacional y baja los precios, que en México ha producido quiebras de micro, pequeña y mediana empresas y por ende el aumento del desempleo.

La división del trabajo a que hace referencia Smith, establece que se pueden reducir los costos si cada trabajador se especializa y desarrolla su conocimiento en una cierta área. Sin embargo, para ello, el mercado destino del bien debe ser grande; de ahí la concepción de un *comercio internacional*. En el cuarto punto, Smith afirmó que los países pueden ganar del comercio si exportan cosas en las que son buenos en producirlas e importan cosas que otros países son buenos para producir.

El análisis de Smith de las diferencias internacionales no avanzó lo suficiente. No fue hasta el año de 1817, cuando David Ricardo desarrolla la idea sobre la teoría de la *ventaja comparativa* ⁴. Dicha teoría muestra cómo un país puede mejorar el ingreso de sus ciudadanos, al permitirles negociar con otras personas en otros países, incluso si la gente del país es menos eficiente en la producción de otros artículos.

³ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado. México. Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM. Edit. Miguel Ángel Porrúa. 1999. p. p. 19-21.

⁴ *Ventaja Comparativa*. Situación en la que una persona o país puede producir un bien de forma más eficiente que cualquier otro bien, en comparación con otra persona o país. STIGLITZ, Joseph E. Economía. Tr. María Esther Rabasco Espariz. Edit. Ariel. Barcelona, 1994. p. 108.

En el año de 1976 se recrudece la crisis estructural al agotarse el modelo *sustitución de importaciones*, para que entre los años de 1977 - 1982 se presente la época del espejismo petrolero y el endeudamiento exponencial. Por ello, a partir de el año de 1983 se sientan las bases de un nuevo modelo de dependencia externa en el marco del *neoliberalismo económico*, dentro del cual la apertura al exterior constituye la pieza clave del proyecto.⁵

La apertura al exterior de México, inicia en el año de 1985, y posteriormente con la aprobación del TLCAN, es reflejo de la crisis de la deuda, y obedece a fuertes presiones del exterior, en especial del Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y del gobierno de los Estados Unidos.

El panorama que se vislumbraba para México, previa la aceptación de una apertura comercial, según los especialistas, sería: daños irreversibles al país, de no tomarse las medidas tendientes a proteger lo más importante de un país; el empleo y el salario. Pero, las medidas no fueron tomadas en consideración por el gobierno, teniendo como principal efecto un índice alto de desempleo y salarios deplorables. Con el TLCAN, la frontera con Estados Unidos se convirtió en la de mayor tráfico individual y comercial del mundo: el comercio es de 90 mil millones de dólares al año, se realizan 300 millones de cruces de personas, 90 millones de autos y 4.3 millones de camiones, el cual va en aumento día con día.

El 10 de noviembre de 1982, el gobierno mexicano en las vísperas del cambio de poder, firmó con el Fondo Monetario Internacional una Carta de Intención, donde deja perfectamente claro la necesidad de revisar los mecanismos de protección que se consideraban contrarios a las tesis del llamado *libre comercio*. Desgraciadamente, no tuvo el seguimiento que se requería y en el período como Presidente de la República del Licenciado Miguel de la Madrid, se inicia una campaña *pro apertura comercial*, teniendo continuidad el Licenciado Carlos Salinas de Gortari, bajo los siguientes lineamientos:

⁵ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. "La pequeña y mediana industrias ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985 - 1992". Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. México. Vol. XXIV. Abril - Junio, 1993. p. 56.

- ❖ La apertura al exterior se convirtió en el eje principal que movería a la política económica con el fin -según se decía- de producir artículos competitivos y, al mismo tiempo, combatir el llamado *sesgo antiexportador*. Favoreciendo a las empresas grandes en detrimento de las medianas y pequeñas.
- ❖ La constante presión del gobierno de Estados Unidos a través de las subsecuentes *cartas de intención* firmadas por México con el Fondo Monetario Internacional, en los años de 1984 y 1985.
- ❖ La enorme propaganda difundida por el gobierno mexicano respecto de los múltiples y cuantiosos beneficios que -en el área de las exportaciones, básicamente- se alcanzarían con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y al TLCAN, éste último principalmente.
- ❖ El establecimiento de una política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera directa. Con las reformas a la Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnologías en el año de 1989.
- ❖ Reforma al artículo 27° constitucional, entre otros.
- ❖ La etapa neoliberal en el gobierno salinista -según la propaganda de su momento- inspirada en el liberalismo juarista y en la justicia social zapatista, cuyos resultados distaban mucho de ser el liberalismo social que hizo creer el Presidente y que lo liberaría de acusaciones al imponer una política económica antipopular.

2.3.- TRATADOS, CONVENIOS Y ACUERDOS COMERCIALES.

Las razones por las cuales un Estado firma tratados, convenios o acuerdos comerciales de carácter internacional, o de integrarse a bloques comerciales, está relacionado con la *defensa nacional*. Es decir, que el motivo fundamental para unificarse a un acuerdo o tratado entre naciones, es el interés en sí mismo.⁶

La celebración de tratados permite a un país pequeño o grande en términos económicos, tener un papel en las maniobras internacionales que lo afectarán. Por lo que, es mejor ser un participante activo, a un espectador sin medios para proteger sus intereses.

Al respecto, quienes abogan por políticas liberales en economía internacional apoyan la libertad comercial y de mercado y se oponen a la legislación o a la intervención reguladora por parte de los gobiernos. El compromiso con el libre mercado es la base de la "ventaja comparativa", idea desarrollada por los economistas británicos Adam Smith y David Ricardo, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, un país determinado puede producir y exportar determinados bienes y servicios mejor que otro, debido a que posee los recursos naturales y mano de obra calificada que se necesita para la producción de esos bienes y servicios. Los estados se especializarían en la producción de bienes y servicios en los que tienen una ventaja comparativa, utilizando los beneficios obtenidos para importar otros bienes y servicios que precisen. Los liberales argumentan que tales prácticas maximizan la creación de riqueza global y hacen crecer el patrimonio de cada país, aunque no necesariamente la igualdad.

El mercantilismo se entiende no como una teoría, sino como un conjunto de ideas nacionalistas, tales como: la acumulación de metales preciosos mediante una balanza comercial favorable; fuertes restricciones a las importaciones, incluyendo a las colonias y; la procuración de vender caro y comprar barato; así como un Estado o reino poderoso, intervencionista y dirigente de la economía, subordinando el interés individual, con una

⁶ MURRAY, Stephen. "Tratados. Visión y ejemplo de la pequeña empresa". *Negocios*. Bancomext. Marzo, 2001. p. 17.

política económica restrictiva, proteccionista y autárquica, que sirve como punto de partida para el establecimiento de la teoría de las relaciones económicas internacionales. Dicha teoría surgió a partir de las críticas que Adam Smith lanzara en contra del mercantilismo y de la aportación a la Teoría del comercio internacional del principio de la *división del trabajo*, que a la letra reza:

Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja del extranjero.⁷

Sin embargo, un tratado o acuerdo internacional de comercio no siempre es la fórmula para lograr el crecimiento económico y el bienestar social de un país. Es parte y no el contenido, es decir, que dependerá principalmente, de la estrategia o política de comercio exterior; el desarrollo empresarial; la eliminación de los malos hábitos que afecten a cualquier tratado, como: la falta de representantes con el nivel de conocimientos jurídicos y económicos, con capacidad de negociación y con la plena convicción de obtener beneficios para sus connacionales; la creación de métodos y la fijación de objetivos concretos que logren el beneficio para todos los participantes que permitan resultados concretos y óptimos a corto, mediano y largo plazo, fin de todo tratado o acuerdo internacional de comercio para un país.

Tratado, definido por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del año de 1969, en su artículo 2º es: *un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular*. Por lo que, el tratado es un acto mixto, que afecta tanto al derecho interno por su mecanismo de elaboración y como resultado de su aplicación, como al derecho internacional por su función jurídica. Son fuentes jurídicas internacionales de derecho económico todo acuerdo y tratado internacional suscrito por México y que tiene incidencia directa o indirecta con nuestro comercio exterior, ya inmiscuyan órganos e

⁷ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. La nueva economía mundial. Ob. Cit. p. 19.

instituciones internacionales o que se haya suscrito en materia de comercio bilateral o multilateralmente con otros Estados.

“Artículo 133º.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.”

2.3.1.- CONCEPTO Y CLASIFICACION DE TRATADO, CONVENIO Y ACUERDO COMERCIAL.

Tratados Comerciales, son acuerdos formales internacionales entre dos o más Estados que regulan sus derechos y obligaciones en cuestiones económicas generales, o regulan materias en particular relativas al comercio, la industria, navegación, aranceles, finanzas, cooperación científica y tecnológica, etc. Dentro de los acuerdos comerciales, el tratado es de una mayor importancia y cuenta con un contenido más amplio. Los tratados pueden abarcar variedad de situaciones y contener materias de diversa índole.

Los tratados comerciales de acuerdo con las partes que intervienen en ellos, pueden clasificarse en⁸:

⇒ Bilaterales, regulan el conjunto de relaciones entre dos Estados, regulación hecha sobre una base de cláusulas, generales y particulares.

Generales, libertad de comercio, tratamiento nacional, tratamiento de nación más favorecida.

Particulares, derechos aduaneros, intercambio de productos, asistencia científica y tecnológica.

⁸ MORENO, José María. Marketing internacional. (contenido y estrategias para lograr la excelencia). Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1994. p. 182.

- ⇒ **Multilaterales.** Suscritos entre más de dos partes o Estados en los que se indican o suscriben los derechos y obligaciones de cada una de ellos, así como el mecanismo de funcionamiento de las relaciones previstas.

Convenios Comerciales, se limitan a regular cuestiones estrictamente referentes al comercio, teniendo un carácter generalizado de convenios arancelarios, siendo su objetivo procurar ventajas o seguridades en la aplicación de tarifas o regímenes aduaneros. También se celebran convenios específicos para evitar la doble imposición internacional. Frecuentemente, ocurre que un mismo capital o ingreso son gravados simultáneamente por las leyes impositivas de dos o más Estados, originándose situaciones de injusticia y falta de equidad. Para evitar esta doble imposición los Estados suelen firmar, bilateral o multilateralmente, convenios o acuerdos especiales en este sentido.

Los convenios comerciales, a su vez se pueden distinguir de dos clases, que son:

- ⇒ **Convenio de Reciprocidad,** son aquellos convenios o tratados en virtud de los cuales las partes contratantes se acuerdan, la una a la otra; ciertas ventajas o beneficios, de los que no pueden gozar terceros países. En el sentido arancelario, los Estados se conceden preferencias arancelarias sin tener la intención de extenderlas automáticamente a los demás.
- ⇒ **Convenios de Intercambio Compensado,** son convenios comerciales entre gobiernos o particulares que permiten intercambiarse mercancías, dejando aparte la compensación tradicional mediante la transferencia de divisas, procurándose la no existencia de saldos monetarios, o que resulten lo más equilibrado posible. El intercambio compensado también puede llamarse compensación bilateral, counter trade, operación comercial, que representa un trueque de mercancías y/o servicios, sin uso de dinero, concertado globalmente, a nivel país o individualmente a nivel empresarial, con intervención de la autoridad monetaria.

Acuerdos Comerciales, se clasifican en:

- ⇒ Acuerdo de trueque, establecido por dos unidades económicas, generalmente países; en que el importe global de la transacción es compensado a través de la compraventa mutua. Sin existir saldos a favor de ninguna de las partes que deban compensarse con divisas.
- ⇒ Acuerdo Preferencial, se lleva a cabo entre dos o más partes que se otorgan un tratamiento mejor en sus relaciones comerciales, en comparación con terceros, de los cuales existen dos clases, que son:

Aquellos en que la concesión tiene carácter excluyente respecto de terceros países;

Aquellos cuyas ventajas pueden ser extendidas posteriormente a terceros países.

- ⇒ Acuerdo entre Caballeros, Gentlemen's Agreement, acuerdo de contenido económico que no se ha formalizado por escrito, por lo que de ordinario toma la forma verbal; se efectúa en cuestiones reservadas, por los efectos perjudiciales que pueda provocar su conocimiento público, siendo habitual entre grandes compañías y en esferas monopólicas.
- ⇒ Acuerdo de Pagos, establece el modo de financiación de las transacciones comerciales, así como el pago de servicios.
- ⇒ Acuerdo de Compensación o de Clearing, acuerdo para la compensación recíproca de los saldos deudores y acreedores que surgen a raíz del tráfico comercial, tienden a equilibrar de manera automática las balanzas comerciales. Por su naturaleza, son de corta duración y se modifican paralelamente a las fluctuaciones de las corrientes comerciales de los países signatarios.

2.3.2.- ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES CELEBRADOS POR MÉXICO.

1980

ALADI Asociación Latinoamericana de Integración

El 18 de febrero del año de 1960, se suscribe el Tratado de Montevideo, que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

El ALALC fue fundada originalmente por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay; posteriormente se adhieren Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. La meta establecida era la constitución de una zona de libre comercio entre los países miembros en un plazo no mayor de 12 años, mediante la aplicación de un programa de libración comercial multilateral. Pero ante los escasos avances logrados bajo los instrumentos y mecanismos de integración de la ALALC, el 11 de agosto de 1980 sus países miembros decidieron suscribir el Tratado de Montevideo 1980 (TM-80) que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Cuyo objetivo a largo plazo fue el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano.

1986

GATT Acuerdo General de Aranceles y Comercio

México se adhiere al GATT, el 24 de agosto de 1986.

El 30 de diciembre de 1994 fue publicado el decreto de promulgación del acta final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, es decir, el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC). El GATT tiene como principal objetivo: la expansión del comercio a través de la eliminación gradual de las barreras arancelarias y no arancelarias, así mismo, la eliminación de las prácticas desleales en el comercio mundial.

1993

APEC Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

Este organismo fue creado en el año de 1989 y actualmente se integra por 21 economías (países). El objetivo es dar impulso al crecimiento y el desarrollo para el incremento en los flujos de bienes, servicios,

capital y tecnología en la búsqueda de un régimen comercial abierto en la región, así como la reducción de las barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios e inversión y la apertura comercial a través de la acción colectiva. México ingresó en el año de 1993, con el objetivo de intensificar sus relaciones con los países de Asia - Pacífico y como respuesta a la estrategia de diversificación de relaciones y por los lineamientos en materia de negociaciones comerciales internacionales

1994

TLCAN Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Firmado el 17 de diciembre de 1992. Entró en vigor el 1° de enero de 1994. La zona de libre comercio incluye a México, Canadá y los Estados Unidos de América. Está integrado por XXII Capítulos. Tratado que se analiza en el siguiente Capítulo.

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Organismo creado en el año de 1961, cuyo principal requisito para ser país miembro es liberar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios, incluyendo los financieros. Cada país que ingresa se compromete a aplicar los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente. Los países miembros pueden interponer reservas a los códigos de liberalización, en atención a sus leyes internas o a la imposibilidad de asumir dicho compromiso inmediatamente. México se adhirió el 18 de mayo de 1994 y sus compromisos se encuentran descritos en el Protocolo de Adhesión publicado el 5 de julio de 1994 en el Diario Oficial de la Federación.

1995

TLC Costa Rica.

Firmado el 5 de abril de 1994. Entró en vigor el día 1° de enero de 1995. Los principales objetivos del tratado son: Acelerar la revitalización de los esquemas de integración americanos; alcanzar un mayor equilibrio en las relaciones comerciales entre ambos países; crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios; asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas

y la inversión; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión y; fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.

TLC G-3 Colombia y Venezuela

Firmado el 13 de junio de 1994. Entró en vigor el día 1° de enero de 1995. La negociación de este tratado tiene como finalidad crear un espacio libre de restricciones, donde prevalezca el libre flujo de mercancías y la libre competencia, la calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comerciales y económicos entre ellos.

TLC Bolivia

Firmado el 10 de septiembre de 1994. Entró en vigor el día 1° de enero de 1995. Establece una zona de libre comercio. Los principales objetivos del tratado son: Estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal en el comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión y; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual.

1998

TLC Nicaragua

Firmado en diciembre de 1997 y entró en vigor el 1° de julio de 1998. Su objetivo: Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación bilateral, regional.

1999

TLC Chile

Se firmó el 17 de abril de 1998 y entró en vigor el 1° de agosto de 1999. Se establecen procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. De igual manera, y con

el fin da dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

2000

TLC Israel

Firmado el 6 de marzo del 2000 y entró en vigor el 1° de julio del 2000. El primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con una nación de Medio Oriente y el octavo acuerdo de este tipo que ha concretado nuestro país, mismo que permitirá fortalecer las relaciones de comercio e inversión entre las comunidades empresariales de ambos países, de avances científicos.

TLC Unión Europea

El Tratado es un conjunto de reglas que los 25 países miembros de la Unión Europea. Crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. La instalación del Consejo Conjunto México – Unión Europea y la firma de la declaración de Lisboa se llevó a cabo el 23 de marzo de 2000, entrando en vigor el 1° de julio del mismo año.

2001

TLC AELC Asociación Europea de Libre Comercio: República de Islandia, Reino de Noruega, Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.

Se firmó el 20 de noviembre del 2000 y entró en vigor el 1° de julio del 2001. La Asociación Europea y México acuerdan vender y comprar productos y servicios, señalan eliminar permisos, cuotas, licencias y particularmente las tarifas y aranceles.

TLC República Oriental de Uruguay

Entró en vigor el 15 de julio del presente año. Este Tratado amplía y profundiza el contenido del Acuerdo de Complementación Económica entre los dos países ACE 5.

Dicho Tratado, amplía las oportunidades de hacer negocios con Uruguay, al mismo tiempo que se consolida el acercamiento de

México con el MERCOSUR, conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

TLC Triángulo del Norte Guatemala, Honduras y El Salvador.

Entró en vigor el día 1° de enero del año 2001. Se celebraron 18 rondas de negociación concluyendo el 10 de mayo del año 2000. De gran impacto económico regional en el Estado de Chiapas y Centroamérica, principalmente.

2005

AAE Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón

En noviembre de 2002 se iniciaron las rondas de negociación. Se llevaron a cabo 14 rondas, concluyendo el 12 de marzo del presente año, y, una vez ratificado, se espera su entrada en vigor para el mes de enero o abril de 2005. El primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con Japón, por lo que se trata de un país remoto, desconocido por las empresas mexicanas y con el que el comercio es más bien simbólico. Entre los productos con mayor aceptación comercial se encuentran: los productos agropecuarios y los porcinos.

ALCA Area de Libre Comercio de las Américas.

Integrada por 34 naciones del continente americano. Su negociación es conforme los principios de la OMC. Tiene como objetivo, eliminar progresivamente los aranceles a los bienes, servicios e inversiones que se acuerden en las negociaciones entre los miembros. Se determinó que para el 31 de enero del 2005 sea la última fecha de negociación, y de ser así, del 1° de febrero al 31 de diciembre del mismo año se llevará a cabo la ratificación del tratado por los congresistas de los países miembros, y, de ser aprobado, el ALCA entrará en vigor el 1° de enero del 2006.⁹

⁹ WITKER VELASQUEZ, Jorge, coordinador. El Área de Libre Comercio de las Américas. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas - UNAM. 2004. p. 75

2.4.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

A principios del siglo pasado, la industria mexicana se forma con pequeñas empresas abocadas a abastecer el mercado interno, especialmente en artículos de consumo que a las grandes compañías extranjeras no les interesaba producir. Se desarrollan, pequeñas empresas textiles, de curtiduría, talabartería, artesanías diversas, velas, jabones, aperos de labranza; así como de productos alimenticios diversos, acordes con la época y las costumbres.

De esta manera, las grandes empresas monopólicas controlaban, en esencia, no sólo el grueso de la economía del país, sino que eran al mismo tiempo las dueñas absolutas de la producción e industrialización de la materia prima de prioridad en el mercado mundial. Al terminar el porfiriato, no se podía hablar de una industria nacional, sino más bien, de pequeños talleres artesanales o empresas de mediana magnitud.

En el año de 1940, a través de un proceso de industrialización nacional, derivado de la expropiación petrolera, da inicio el llamado *modelo de sustitución de importaciones*.

Con un mercado interno creciente beneficiado por una política social y de desarrollo económico que a pesar de sus limitaciones puede decirse que iba creando un progreso indiscutible, el cual, se vio bruscamente interrumpido a raíz de la devaluación echeverrista de 1976. Muchas empresas lograron madurar y convertirse en adultas; otras siguieron en su condición modesta, atendiendo un segmento del mercado; en tanto que otras desaparecieron, en virtud de que las empresas trasnacionales las desplazaron del mercado. Por ejemplo, las empresas jaboneras, que desaparecen por la trasnacional Palmolive; las refresqueras por Pepsi Cola y Coca Cola; principalmente. De esta manera, la pequeña y mediana empresa aprovecha ramas en las que no había competencia hasta llegar a constituir un conglomerado de empresas, destacando la textil y del vestido, muebles, alimentos, dulces y chocolates, galletas, pan, bebidas alcohólicas basado en agaves, jugos y frutas envasadas, vinos y licores, cerveza, juguetes, artesanías, cerámica, cartón, entre otras.

En el año de 1999, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial clasifica a las empresas mexicanas considerando el número de trabajadores y sus ventas anuales, independientemente de su actividad. Por

lo que la pequeña y mediana empresa enfrenta la apertura comercial, con las siguientes características:

Pequeña Empresa

- Son productoras de bienes de consumo duradero y no duradero;
- Se integran con 16 a 100 trabajadores;¹⁰
- El sistema de producción se realiza con maquinaria obsoleta;
- Los inmuebles de las fábricas son inadecuados y, a menudo, no destinados a la alta producción;
- Este tipo de empresas, por regla general, utiliza el sistema de pago a destajo, por lo que la explotación a los trabajadores es aún mayor;
- Los gastos de administración y publicidad son prácticamente mínimos, pues se carece de recursos promocionales para anunciarse por la radio, televisión u otros medios monopolizados por las grandes empresas o, peor aún, por las trasnacionales;
- Los sistemas de comercialización y venta en la pequeña empresa son de mayoreo y medio mayoreo, que van desde pequeños negocios hasta en grandes tiendas de autoservicio;
- Los medios de transporte son de 5 o menor número de unidades de reparto, que en muchos de los casos no son parte de la empresa sino derivadas de un arrendamiento con alguna empresa trasnacional;
- Algunos empresarios no capitalizaron su negocio, se entregaron a los consumos suntuarios, resintiendo la descapitalización de sus empresas y teniendo que recurrir al crédito bancario -muchas empresas, a la mitad de la década de los años 80's-; y para principios de los 90's, con los altos costos de créditos, se sobreendudaron, enfrentando así, la apertura comercial, disminuyendo el mercado interno, la miscelánea fiscal, y con

¹⁰ Diario Oficial de la Federación. 30/03/1999.

la necesidad de modernizar su planta productiva que resulta bastante onerosa;

- La contratación de personal sin experiencia, con salarios bajos y sin que la misma empresa otorgue capacitación y adiestramiento a sus empleados;
- La pequeña empresa no es rival de la trasnacional, por lo que las toleran y coexisten con ellas, sin ningún problema. En ocasiones, las usan como maquiladoras con menos costos;

Mediana Empresa

- Integrada hasta el año de 1999, según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por un número de 101 a 250 trabajadores;
- Sus productos sí compiten con las grandes empresas, y por consiguiente, le crea problemas a los monopolios;
- La elaboración de sus productos requiere de maquinaria y equipo más sofisticado, pero que a pesar de todo, producen con tecnología aún obsoleta;
- Estas empresas requieren de sumas considerables de capital de trabajo, razón por la cual, es muy común que requieran de financiamientos por parte de instituciones bancarias, lo cual genera que a menudo gran parte de sus ganancias sean mermadas por el pago de sus pasivos;
- A pesar de ser empresas más integradas, muchos de sus procesos se llevan acabo con maquinaria obsoleta, baja productividad en ciertas áreas y que generalmente, no existe un control de calidad;
- Los medios de transporte son de 10 o 20 unidades de reparto, que en muchos de los casos no son parte de la empresa, sino derivadas de un arrendamiento con alguna empresa trasnacional, o que van adquiriendo gradualmente, según su capacidad adquisitiva y sus necesidades inmediatas;

- En el caso de la comercialización de sus productos, éstos se venden en más mercados y tiendas de autoservicio; se mantienen en éstos, puesto que invierten en asesoría para publicidad, en comparación de la pequeña empresa;
- A diferencia de la pequeña empresa, sí produce desechos contaminantes y gases tóxicos, ya que desarrolla ramas como la química, la construcción y otras en las que los procesos de elaboración son altamente contaminantes. No obstante, que las industrias más degradantes del ambiente y en mayor escala son precisamente las de gran tamaño y sofisticadas tecnologías;
- La ideología del pequeño y mediano empresario es, por regla general, proteccionista y nacionalista; no tiene grandes nexos ni identificación con el gran empresario. Su organización es, por regla general, independiente, aunque muchas de este grupo de empresas están integradas a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).

Lo anterior, establece que muy a pesar de las dificultades tanto económicas como de organización y apoyo del gobierno, dirigido a la pequeña y mediana empresa, hacen nada despreciable su contribución al ámbito laboral y económico del país. De acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el grueso de las empresas nacionales, está integrado por la micro, pequeña y mediana empresas; razón por la cual, desdeñarlas por ser ineficientes y no protegerlas ante una desleal y ventajosa competencia externa, muestra un grave error por parte del gobierno mexicano.

Para el empresario o ejecutivo de la pequeña y mediana empresa, significa enfrentar a efectos tanto internos como externos de la apertura comercial, por lo que debe responder inteligentemente a una competencia agresiva por parte de empresas deseosas de conquistar nuevos mercados.

EFECTOS INTERNOS.

- ⇒ El ingreso de productos de menor precio, de igual o mejor calidad y/o de presentación o imagen superior.
- ⇒ La mercadotecnia y publicidad altamente desarrolladas para productos importados.
- ⇒ Las franquicias en todo tipo de servicios (alimenticios, para autos, de limpieza, mensajería, etc.).
- ⇒ Los servicios profesionales novedosos o altamente calificados.

EFECTOS EXTERNOS.

- ⇒ La ampliación de mercados en el mundo.
- ⇒ La motivación por parte del gobierno hacia los empresarios para que aprovechen ventajas arancelarias mayores, según su ramo o producto y, al mismo tiempo, un estatus de igualdad en condiciones de competencia con millones de empresas a escala mundial.
- ⇒ La baja cotización de los productos mexicanos en el exterior. La poca exportación de productos mexicanos en el pasado, ha creado una situación de desconocimiento de lo hecho en México, lo que en muchas ocasiones reduce su consumo, y por ende, su demanda.
- ⇒ El denominador común de estos efectos, como ya se mencionó líneas arriba, es sin duda la *competencia*. Lo importante es que el empresario no sólo tenga conciencia de esto, sino que planee y actúe para responder a ella, tanto en el ámbito nacional como internacional. Por medio de prácticas de publicidad; saber allegar el producto al consumidor extranjero; su planeación, aplicación y desarrollo, hace necesaria la exaltación de características del producto y su adaptación a las necesidades del consumidor extranjero.

Cabe destacar que los empresarios mexicanos en el mercado mexicano, no sólo compiten con sus connacionales sino también, de productos provenientes de países, tales como: China, Estados Unidos, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Nueva Zelanda y Japón, principalmente.

En México, la carencia de espacios de comercialización en el exterior, los pocos excedentes en la producción, la poca oferta de bienes y servicios con calidad, impiden su integración en el proceso de globalización con el resto del mundo, pocas son las industrias que se ven favorecidas con el proceso de apertura comercial.

El mercado internacional está saturado de bienes con calidad, superiores a los nuestros y a menor precio, por lo que nuestros productos se enfrentan a las transnacionales gigantescas y a los nuevos juegos de proteccionismo. Por lo que, la pequeña y mediana empresas comienzan un proceso de unificación expresado en una asociación que intenta integrar, en grupos comerciales, a la empresa dispersa y darle fuerza como unidad; los diversos intereses y voluntades, así como la falta de proyectos claros y financiamiento no permiten sino un logro menor en donde las empresas o la empresa mayor tomaría el control del grupo.

El nuevo entorno económico, los factores y tendencias económicas a escala interna y externa injieren de manera directa e indirecta sobre las decisiones de la empresa, respecto a sus actividades en su propio espacio y en espacios externos.

Pero también, con la apertura, las oportunidades de crecimiento fueron opacadas con el desfasamiento y la reorganización propias del nuevo entorno económico; como la apatía por inmiscuirse con responsabilidad en el quehacer nacional por parte de la empresa y del Estado; la intervención gubernamental excesiva en combinación con un pequeño grupo de poder, obliga al empresario común a participar en el mercado internacional, con las consecuencias de crisis y recesión.

2.5.- RETOS A LA EXPORTACION

En el comercio exterior, el tamaño de la empresa grande, mediana o pequeña no importa, pues cualquier empresa que esté bien preparada puede iniciarse en las actividades de exportación, debe asumir compromisos serios, investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas. A todo esto le sigue, según los expertos, el desarrollar un proyecto de exportación, que determine si la empresa -pequeña o mediana- está realmente en condiciones de exportar, una vez satisfecha la demanda en México. De igual forma, el incursionar en nuevos mercados, con la finalidad de competir, obtener mejores ganancias y prestigio comercial, significa: cumplir con productos que obtengan la calidad requerida en el mercado de destino; el precio adecuado para ser competitivo; el volumen o cantidad solicitada por el posible cliente extranjero; y contar con un servicio y atención para el cliente extranjero, posterior a la venta.

La apertura comercial para el sector empresarial mexicano, significa apoyar a la modernización del aparato productivo nacional que dentro de los planes y programas instrumentados por el gobierno federal, financia y promueve a la empresa para su desarrollo, aplicando y regulando programas mediante el Banco Nacional de Comercio Exterior. A través del programa financiero y promocional de desarrollo se busca apoyar la modernización de la planta productiva; incrementar la oferta exportable y; desarrollar empresas en el comercio exterior.

La participación del Banco Nacional de Comercio Exterior, mejor conocido por BANCOMEXT, dentro de la política de apertura comercial y modernización empresarial, se proyecta en el otorgamiento de mayor financiamiento y promoción; impulsando la integración de una cadena productiva de exportación; financiando en condiciones similares a los exportadores directos, indirectos y potenciales; creando convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores; incentivando la participación de nuevos intermediarios financieros -uniones de crédito, arrendadoras y factoraje- para lograr una mayor penetración; simplificando los procedimientos de acceso al crédito. Es decir, se busca que los exportadores directos, proveedores de los exportadores en empresas con potencial para exportar, sean los principales beneficiarios de la política de apertura comercial y modernización empresarial; siendo únicamente la industria con potencial exportador la que se auspicia, mientras que la industria con giro hacia el mercado nacional

debe esperar, y sólo en algunos casos y de manera indirecta, llegar a beneficiarse.

La empresa que decide internacionalizar sus productos, generalmente, se le presentan una serie de requisitos para lograr su meta de exportación, como trámites burocráticos -previos a toda exportación que desee realizar-; posteriormente, el empresario y su socio o cliente extranjero determinan las condiciones para la introducción del bien o servicio en el país receptor, a través de un contrato.

2.5.1 - *CONTRATOS INTERNACIONALES*

En las operaciones de comercio internacional efectuadas dentro del país, el contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento. Sin embargo, en las operaciones internacionales las partes generalmente tienen sus establecimientos en países distintos, las cláusulas que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato necesariamente tendrán que ser más complejas que las que se aplican en un contrato que celebran nuestros connacionales, en donde sólo habrá que tomar en cuenta la legislación nacional.

Los contratos más utilizados para realizar operaciones de comercio internacional, son:

- ⇒ De *Compraventa*, que comprende una sola operación;
- ⇒ De *Suministro*, que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato;
- ⇒ De *Comisión*, representación o distribución mercantil;
- ⇒ De *Licencia*, para el uso o explotación de una patente o una marca;
- ⇒ De *Prestación de Servicios*.

Estos contratos se pueden formalizar mediante un acuerdo verbal, con el intercambio de correspondencia, fax, facsímil, o bien, con la celebración de un contrato por escrito. Los exportadores nacionales, en estas operaciones, acostumbran el intercambio de determinados documentos, como un pedido en firme, el envío de cartas, faxes, etc., para que se consideren concretadas las operaciones. Sin embargo, presentan un constante sinnúmero de riesgos de posibles controversias entre empresarios nacionales y extranjeros, dando origen a juicios, papeles, procedimientos y recursos que llegan a resolverse un año después, cuando menos, debido al exceso de tiempo para resolver que tienen las autoridades competentes, mientras que el producto que se comercializa se encuentra detenido en alguna bodega de la aduana de entrada o salida, según el caso.

Lo más recomendable es que el empresario mexicano efectúe sus transacciones de manera escrita, pues dan mayor certidumbre a las operaciones mercantiles, tanto a los compradores como a los vendedores, sobre todo en lo que se refiere a la seguridad jurídica que debe tener toda actividad comercial internacional. Antes de realizar una operación mercantil internacional, el exportador debe negociar los términos y las condiciones contenidas en un contrato, pues es importante considerar que existen cláusulas de mayor importancia y trascendencia que jamás se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, una factura, un conocimiento de embarque, cartas de crédito y otros documentos tradicionales en estas operaciones.

Las cláusulas de un contrato de compraventa -siendo éste el más utilizado por el empresario mexicano en sus operaciones internacionales- no son aplicables a cualquier contrato. El número y redacción depende del caso y las necesidades de los contratantes.

Las principales cláusulas de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, pueden ser:

- ✓ *Objeto del Contrato*
- ✓ *El precio de las mercancías*
- ✓ *Formas de envío de las mercancías*
- ✓ *Momento y forma de pago*
- ✓ *Entrega de las mercancías*
- ✓ *Entrega de documentos*

- ✓ *Certificación del producto*
- ✓ *Responsabilidad sobre el producto*
- ✓ *Patentes y marcas*
- ✓ *Vigencia del contrato*
- ✓ *Rescisión por incumplimiento*
- ✓ *Legislación aplicable*
- ✓ *Solución de controversias o Cláusula Compromisoria*

También, se debe considerar que para trasladar las mercancías se debe contratar los servicios de transporte, seguro y agentes aduanales, es decir, más contratos; señalar y especificar la forma de pago, etc.

En la elaboración de estos contratos no se guían por disposición alguna o machote en especial, por lo que generalmente se realizan siguiendo las reglas generales de todo contrato, mas lo complejo resulta en determinar la legislación aplicable a cada caso. El principio de *autonomía contractual*, reconocido universalmente, establece que las partes contratantes gozarán de absoluta libertad para estipular, en los contratos, todos aquellos términos y condiciones que mejor favorezcan sus intereses.

2.5.2 – *TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INCOTERMS)*

INCOTERMS es la abreviación de *International Chamber of Commerce Trade Terms*; y tienen como propósito el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más comúnmente utilizados en el comercio internacional.¹⁰

El objetivo de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en los contratos de compraventa con el extranjero.

¹⁰ LEDESMA, Carlos A., et al. Negocios y Comercialización Internacional. Comercio Exterior. Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1997. p. 178.

La Cámara de Comercio Internacional, con la finalidad de remediar los problemas de interpretación, disputas y litigios, que se ocasionan presentan pérdidas de dinero y tiempo en las operaciones de comercio internacional, publicó en el año de 1936 un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, que posteriormente fueron enmendadas y adicionadas en los años de 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990.

La versión de 1990 tiene una presentación que facilita su lectura y comprensión, agrupando los términos en cuatro categorías, que son:

- ⇒ *Categoría E: EXW*. Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
- ⇒ *Categoría F: FCA, FAS y FOB*. Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
- ⇒ *Categoría C: CFR, CIF CPT y CIP*. Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío y despacho.
- ⇒ *Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU y DDP*. Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino, corren a cuenta del vendedor.

Cada una de estas categorías tiene su interpretación para cada caso que operen en los contratos internacionales.

Es importante destacar la utilidad de los INCOTERMS cuando se negocia un contrato, ya que en caso de duda, con ellos se aclara la posición jurídica del mismo contrato. También, si en un contrato se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, éstas se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los INCOTERMS. Es decir, que si en una negociación no se puede precisar el punto o lugar exacto donde deba entregarse la mercancía para su transporte a su destino final; en ese caso, las cláusulas adicionales otorgarán al

comprador el derecho de definir, posteriormente, el lugar preciso; y, de no hacerlo, tendría que cubrir los gastos adicionales derivados de su incumplimiento. Por otra parte, si el comprador no ejerce su derecho de indicar el punto exacto de entrega, deja al vendedor la libertad de escoger el que más le convenga.

Por último, cabe indicar que los INCOTERMS, si bien definen con claridad los derechos y obligaciones, –especialmente estas últimas, diferentes según la relación contractual, y cuyo cumplimiento tiene una incidencia directa en los costos– que contraen tanto la parte vendedora como la parte compradora, éstos son flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del comercio internacional. Si aún así restringieran una operación concreta, los INCOTERMS pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales.

2.5.3 - FORMAS DE PAGO

Para fines de comercio exterior, elegir la forma más adecuada tanto para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales, deben considerarse aspectos como la regulación jurídica de las partes contratantes que se encuentran en países diferentes.

En las operaciones de comercio internacional, es pertinente que las partes contratantes negocien la forma y el plazo de los pagos para concretar una venta en los mercados internacionales. Para ello, se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías, estos son:

A. CHEQUES.

En ciertas operaciones de comercio internacional, se llega a convenir en que los pagos se efectúen en cheques, siempre que se tenga la confianza de que se cobrarán sin dificultad. Sin embargo, las empresas o personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero, difícilmente podrán estar seguras si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está facultado para hacerlo.

En los cheques posfechados, el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta, sin pasar por alto que dicho documento no se pueda cobrar por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta forma de pago son evidentes.

B. GIROS BANCARIOS.

Es un título de crédito nominativo, por lo que debe expedirse a nombre de una persona física o moral. Es la forma de pago de mayor aceptación en el comercio internacional, ya que se puede emitir giros en casi cualquier divisa, además de que no es necesario tener cuenta con ningún banco.

Estos documentos son de negociabilidad restringida, ya que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta. Por ello, el beneficiario no recibe efectivo y se le exige identificarse a satisfacción de las instituciones. Por regla general, no se permite que estos documentos se endosen a terceros. Aquel exportador que utiliza esta forma de pago debe investigar -por su cuenta- si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador) -con ello, se puede asegurar una transacción rápida y sin contratiempos-. En la práctica, el exportador embarca las mercancías antes de recibir el original del giro y cobrar el mismo, lo que resulta riesgoso.

C. ORDENES DE PAGO.

Para utilizar esta forma de pago, el beneficiario (exportador) debe poseer una cuenta bancaria para que los fondos se abonen a la misma. No existen órdenes de pago condicionadas, es decir, que el banco no exige al beneficiario que pruebe, por ejemplo, que las mercancías se han embarcado para efectuar el abono. Esta forma de pago se recomienda en casos de mucha confianza entre los contratantes.

D. COBRANZAS BANCARIAS INTERNACIONALES.

La cobranza bancaria internacional es el servicio que ofrecen las instituciones bancarias, por medio del cual, el exportador especifica al banco que gestiones deberá realizar en su nombre.

El exportador entrega al banco, los documentos representativos de la mercancía y, en ciertos casos, algún título de crédito (letra de cambio o pagaré), a fin de que la institución bancaria, por medio de su banco corresponsal ubicado en el domicilio legal del comprador, presente o entregue a este último, los documentos, para el pago del importe respectivo o con la aceptación del título de crédito. Pero, al igual que en las cartas de crédito, los bancos que operan esta forma de pago y los usuarios del mismo se rigen por las prácticas bancarias recopiladas en las *Reglas Uniformes para Cobranzas*, también conocidas como URC-522, por sus siglas en inglés.

Las cobranzas internacionales, se dividen en:

Cobranza Simple, en la cual se manejan exclusivamente documentos financieros, como cheques, letras de cambio y pagarés.

Cobranza Documentaria, es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales, como facturas, conocimiento de embarque, etc., o la aceptación de un título de crédito, cuya fecha de vencimiento sea diferida.

El exportador también puede dar instrucciones a los bancos para que sean ellos los que elaboren el título de crédito, lo mantengan bajo su custodia y, en su oportunidad, lo presente para su pago. Incluso, pueden realizar su protesta en caso de no obtener la aceptación o el pago del deudor.

E. CARTA DE CREDITO.

Las cartas de crédito, también conocidas como créditos documentarios o créditos comerciales, son el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor), por cuenta y orden de una persona física o jurídica colectiva (comprador, importador u ordenante), a favor de un tercero (vendedor o exportador o beneficiario), de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador o confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o la prestación de servicios, los cuales deben

cumplir estricta o literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.¹¹

Como instrumento de pago básico en las transacciones internacionales y debido a la importancia mundial que actualmente tienen en el intercambio comercial, las cartas de crédito están reguladas por el documento conocido como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, editado por la Cámara de Comercio Internacional, versión actual, lo que permite unificar los criterios y proveer certeza en cuanto a su interpretación, para establecer las bases que permitan llevar a buen fin dichas operaciones.

Entre las ventajas que ofrece una carta de crédito para el vendedor (exportador), se pueden mencionar las siguientes:

- Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador;
- El exportador evalúa el crédito del banco emisor, no del ordenante; y,
- Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.

Entre las ventajas que ofrece una carta de crédito para el comprador (importador), se encuentran:

- Tiene la seguridad de que los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados por expertos;
- De igual manera, tiene la certeza de que el pago se efectuará únicamente cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito.

¹¹ NEGOCIOS INTERNACIONALES BANCOMEXT. "Cartas de Crédito". Publicación Mensual. Dirección de Comunicación Social del Banco Nacional de Comercio Exterior. Año 7, Núm. 73, Abril, 1998. p. 22-23.

De lo anteriormente señalado como formas de pago en las transacciones de comercio exterior que realizan tanto importadores y específicamente por exportadores mexicanos, resulta riesgoso el realizar operaciones comerciales con clientes extranjeros desconociendo de éstos su solvencia económica, por lo que BANCOMEXT ofrece directorios de consulta -de los cuales no se hace responsable- para que el empresario exportador conozca la verdad crediticia de sus clientes y no pierda dinero, o bien, sea una razón para dejar de exportar.

Directorio Internacional de Compañías Investigadoras de Solvencia Económica de Empresas Económicas.

El exportador mexicano recurrentemente se ha visto afectado en sus relaciones comerciales, traduciéndose en un menoscabo de su patrimonio, cuando el exportador mexicano no tiene el conocimiento o la información suficiente respecto de su cliente extranjero, que mediante una serie de argumentaciones no cubre el importe de los productos mexicanos adquiridos o simplemente, en forma misteriosa, desaparece del mercado donde se está trabajando.

Investigar la solvencia económica de las personas físicas y jurídicas colectivas de otros países con los cuales tiene pensado celebrar negocios de comercio exterior. Este Directorio pretende ser un instrumento de apoyo para el exportador mexicano. De igual manera, BANCOMEXT no asume ante terceros ninguna responsabilidad presente o futura respecto de la solvencia económica, es decir, que únicamente tiene el carácter informativo que ofrece BANCOMEXT para el exportador nacional.

Estos Directorios contiene el nombre, dirección y teléfono de los despachos de consultoría y asesoramiento de abogados y oficinas de investigación, en los siguientes países: Alemania, Argentina, Australia, España, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Corea, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de Norteamérica, Finlandia, Francia, Guatemala, Holanda, Hong Kong, India, Indonesia, Inglaterra, Italia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Noruega, Panamá, Paraguay, Perú, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Uruguay y Venezuela.

2.5.4 - SEGURO DE TRANSPORTE DE CARGA

Este seguro en su cobertura tiene como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes, objeto de transporte, por cualquier medio y las combinaciones de éstos. Lo contrata generalmente el vendedor o, según sea el caso, quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes, se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de algún siniestro, como: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento, principalmente. Pero, cuando hay una solicitud expresa del cliente, la cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales, como pueden ser: robo de bulto por entero o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua ya sea dulce o de mar.

Para cubrir riesgos especiales, las aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso. Tales riesgos, son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación a mano armada, desviación o cambio de ruta, trasbordo u otra valoración en la ruta, así como el almacenaje en exceso durante su tránsito.

Las aseguradoras no cubren aspectos, tales como: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficiente.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a disposición del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso, la protección es por el viaje completo. Cuando es contratado sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial. Estos seguros se pueden contratar para un viaje específico, o bien, adquirir una póliza anual.

2.5.5 - SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Cuando las partes sostienen controversias, es común que cada parte prefiera que se aplique el derecho que rige en su país y que se escojan sus tribunales nacionales. En principio, se acepta y se otorga plena validez al acuerdo de los interesados. Sin embargo, es frecuente que las partes hayan sido omisas o que, no obstante que hayan estipulado el tribunal y el derecho aplicable, prevalezca la incertidumbre acerca de cuál será el derecho que se aplicará, en razón del sistema jurídico de cada una de las partes contratantes.

Los compromisos arbitrales incluidos en los contratos derivados de las operaciones comerciales internacionales, tienen el objetivo de resolver estas controversias. Por lo que la falta de asesoría, o bien, por efectuar un acuerdo verbal, orden de pedido, etc., no se estipulan formas de solución a controversias que se presenten entre las partes, o bien, someterse a un arbitraje. Pero, desgraciadamente, una vez que se presenta un conflicto es difícil que las partes se pongan de acuerdo para someterse a la decisión de un árbitro.

El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una *cláusula compromisoria*¹² incluida en el contrato, o bien, constituirse como un acuerdo independiente.

Necesariamente, la falta de asesoría para efectuar operaciones de comercio exterior trae gastos independientes a los que se haya realizado en otros trámites derivados de la exportación de un producto. Por ejemplo, si se da el caso de solicitar los servicios de un panel de solución de controversias o arbitraje, el tiempo que su inversión y ganancias se detenga en tanto no se resuelva la controversia, entre otros gastos, según sea el caso. Es decir, que toda persona que esté interesada en exportar deberá estar bien informada de todos y cada uno de los riesgos que se pueden presentar antes, durante y después de exteriorizar sus productos.

¹² *Cláusula Compromisoria*, sirve para la interpretación, la ejecución y el cumplimiento de las cláusulas del contrato, así como para solucionar cualquier controversia que se derive del mismo, es conveniente que las partes convengan en someterse a la conciliación y al arbitraje comercial internacional.

El Banco Nacional de Comercio Exterior ofrece como apoyo a los exportadores que se encuentren en controversia con sus clientes extranjeros y que requieran de asesoría, los siguientes Directorios de consulta:

Directorio Internacional de Abogados.

Las empresas mexicanas que incursionan en el Comercio Internacional, en muchas ocasiones, requieren de los servicios de abogados en el extranjero, pues necesitan realizar trámites o simplemente conocer los aspectos jurídicos que prevalecen en un determinado país o mercado, cuyas disposiciones legales son desconocidas para el empresario mexicano, tales como: procedimientos o juicios ante tribunales extranjeros, registro de patentes y marcas, el ordenamiento fiscal y aduanal en el extranjero, riesgos de responsabilidad civil, trámites migratorios, tratamiento legal de la coínversión, formación de nuevas empresas y disposiciones laborales en el extranjero, principalmente.

BANCOMEXT califica a los abogados que integran dicho directorio como especialistas en actividades de comercio exterior con amplios conocimientos en los aspectos jurídicos propios del país o región comercial que se trate. Así mismo, pretende cubrir una fuente de información para que el exportador mexicano consulte, si así lo desea, los gastos del servicio jurídico especializado.

BANCOMEXT S.N.C., no asume ante terceros ninguna responsabilidad presente o futura respecto de la solvencia moral de los despachos de abogados incluidos. Dicho directorio es revisado y actualizado anualmente.

2.6.- LA EMPRESA TRASNACIONAL

Para Gabino Fernández Serna, la empresa trasnacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países que accionan estrechamente vinculadas a una casa matriz por relaciones de propiedad conjunta, que responde a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo también común.¹⁴ Empresa cuya escala de operaciones va más allá de las fronteras, pero cuyas acciones pertenecen a nacionales de otro país distinto donde se encuentra su sede, operan desde un país generalmente industrializado, donde se dictan las decisiones no sólo comerciales y financieras, sino también de orden económico y político.

La empresa trasnacional se caracteriza por ser:

- Empresas que llevan a cabo operaciones mercantiles en dos o más países;
- Las operaciones se realizan a través de filiales o sucursales siguiendo los lineamientos señalados por la casa matriz, que se encuentra generalmente en un país ajeno de donde funciona la filial;
- Estas empresas se encuentran sujetas a los ordenamientos legales del país en donde se encuentran realizando sus operaciones;
- Siempre están en la búsqueda de nuevos mercados;
- En México, no existe ordenamiento jurídico alguno que le sea aplicado directamente a dichas empresas;
- Nacen en su país de origen como una empresa local antes de ser trasnacional;
- El empresario o inversionista extranjero debe tener muy en claro la existencia de un sistema político estable durante un periodo prolongado;

¹⁴ FERNÁNDEZ SERNA, Gabino. Monopolios Trasnacionales y la escala fraccionaria. 1975. Edit. Porrúa. p. 27.

- El acelerado crecimiento de la población hace que México siempre esté necesitado de fuentes de trabajo que proporcionan las empresas transnacionales.

La evolución de una empresa transnacional inicia cuando, al satisfacer las necesidades internas de su país de origen, empieza a estudiar mercados externos y no solamente para darle salida a la producción sobrante, sino también para hacerse llegar de materias primas que le son fácil de encontrar en los países en desarrollo, al igual que una mano de obra abundante, generalmente desprotegida y barata; todo ello, con el objeto de poder producir a un bajo costo, en filiales que le sirvan de igual manera como expendios, y por otro lado, el otorgamiento de incentivos fiscales aceptables por ofrecer fuentes de empleo.

Al establecerse estas empresas, también originan que empresas nacionales se fusionen entre sí, o bien, desaparezcan de la vida económica, haciendo cada vez más fuerte a la empresa transnacional ya que cuentan con tecnología, recursos financieros, apoyo del gobierno receptor –es decir, que ejercen fuerte presión en la toma de decisiones de las autoridades que puedan afectar sus intereses económicos- para dar un mejor precio a sus productos; para el caso, la tienda de autoservicio líder tanto en Estados Unidos como en México, Wall Mart, que con las otras empresas de la misma actividad, forman parte de su emporio y que dejan sin funcionamiento a tiendas de abarrotes, vinos y licores, carnicerías, ferreterías, etc. que se encuentren cercanas a estas super-tiendas. Efectivamente, esta empresa transnacional genera un alto número de empleos, pero, al mismo tiempo, las tiendas o pequeños establecimientos de familias resultan afectadas más aun si se encuentran cercanas a estas tiendas de autoservicio.

En México, al igual que en otros países donde se establecen estos grandes emporios comerciales, alcanzan un fuerte poder económico, permitiéndose crear una competencia relativa para sus productos, determinando las condiciones y calidad de sus productos, pues sin competencia real se dan la facultad de mover la economía de acuerdo a sus pretensiones y a las condiciones mismas de la sociedad. Por otra parte, la inversión extranjera puede resultar atractiva para el país no sólo por sus efectos en la disponibilidad de divisas, sino también por su contribución a la formación de capital. En este sentido, existen políticas gubernamentales definidas que favorecen la creación de un clima adecuado para el

inversionista. Como, los bajos costos en bienes y servicios proporcionados por el sector público, sin las exigencias de carácter ecológico que en países desarrollados se hace efectiva; el nivel impositivo general y un gravamen fiscal cada vez menor, derivado de acuerdos y tratados internacionales celebrados; el poco o discriminado apoyo a las exportaciones; y la alta demanda de empleos; principalmente.

Resulta riesgoso hasta cierto punto, señalar que México, al igual que otros países, se encuentra subordinado a los caprichos de capitales extranjeros por el problema del desempleo que impera en el país, pues si bien es cierto que las empresas transnacionales generan empleos y que éstos son pagados con salarios bajos, también lo es, que si dejaran de invertir, y existir estas empresas, así como la falta de tecnología en el país, sería caótico un desequilibrio, o bien, un derrumbe económico que se pudiese originar.

2.7.- EL AMBITO LABORAL

El desequilibrio que sufrió México a finales del año de 1994, que arrastró al país a la peor crisis económica de su historia, sin embargo, generó beneficios a la industria maquiladora de exportación ubicada en la frontera norte del país y, al mismo tiempo, de un día a otro, el pago -en dólares- de los sueldos a los obreros se redujo a la mitad, mientras que el valor de los productos se duplicó en pesos. Por lo que, la frontera norte se convirtió en una débil tabla de salvación de la economía: aportando de 1994 al 2000, el 33% de los empleos registrados como permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social, captó 20 mil millones de dólares mediante inversión extranjera directa -casi el 30% del total nacional- y generó el doble del Producto Interno Bruto del promedio nacional. Pero, los beneficios que logró la industria maquiladora de exportación, se evaporaron cuando Estados Unidos entró en recesión y el crecimiento de una década desapareció en unos meses. En Tijuana se perdieron 35 mil empleos y 45 mil en Ciudad Juárez. Mientras que en abril de 2002 las maquiladoras de exportación cayeron 9.8%; cerrando por lo menos 250 plantas, desde Baja California hasta Tamaulipas.

Otro sector importante en la generación de empleos y de exportación, como el cafetalero, vive desde el año 2002, uno de los peores momentos de su historia debido a la prolongada caída de los precios

internacionales del café. La crisis es tal que miles de jornaleros y productores que subsistían de la cosecha y de la venta del grano han venido a engrosar las filas de indocumentados que emigran hacia Estados Unidos, un fenómeno nuevo, pues hasta hace unos tres o cuatro años los cafetaleros no figuraban entre los migrantes tradicionales del campo mexicano. Esta crisis afecta la economía de aproximadamente tres millones de personas que dependen, directa o indirectamente, del café para subsistir.

A mediados de los 90's, los ingresos del país por concepto de exportaciones del grano fluctuaban entre 600 y 700 millones de dólares. El café era el producto líder de exportación, pues generaba más divisas que la cebolla, el chayote, el algodón, la calabacita y el mango juntos.

El sector agropecuario gradualmente se debilita, puesto que los productos de mayor consumo en México, son importados, como: la leche en polvo, de la cual, el 30% del consumo nacional es importado; la carne bovina que se llegó a exportar, hoy en día es importada de un 30% a 35% para su comercialización; de igual manera, el 60% del consumo nacional de frijol es importado; por otro lado, la soya se importa en un 90%; y, el maíz transgénico también es importado, el cual se comercializa en la mayor parte del país.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de acuerdo con sus informes indica al inicio del segundo semestre del año pasado que la Tasa de Desempleo Abierto (TDA) sigue creciendo, al registrar un aumento de 0.35 puntos porcentuales en lo que va del año, al mismo tiempo que el Jefe del Ejecutivo Federal, asegura que el empleo está en franca recuperación, debido a la creación de 211 mil nuevas plazas durante el primer semestre del 2003.

También, el INEGI proporciona datos de la tasa de desempleo por regiones, registrándose las más bajas en Manzanillo, Mexicali, Nuevo Laredo, Acapulco, Oaxaca, Tepic, Tijuana, Aguascalientes, Cancún, Cuernavaca, León, Reynosa, Celaya e Irapuato. Asimismo, el 86.3% de la población ocupada se concentró en el sector *industrial, comercio y servicios*, donde el 59.5% de los mexicanos que integran este sector trabaja jornadas semanales entre 35 y 48 horas, en tanto que el 17.2% labora menos de 35 horas a la semana. De igual manera, la TDA clasifica, según el sexo, el renglón de las mujeres aumentó de 2.25 a 2.34% entre mayo del 2002 y el mismo mes del 2003; y, la de los hombres creció de 2.60 a 2.90% en el mismo periodo de referencia.

La recesión en Estados Unidos demostró lo frágil que resulta una economía cuya columna vertebral está apoyada en una industria que no es propia; con incertidumbre jurídica, falta de una verdadera reforma fiscal, la no solidez del peso mexicano y el encarecimiento de la mano de obra en el país, han ayudado en la tarea de hacer más dramático lo que es ya un drama en nuestro país.

La apertura comercial de México y la notable -por los resultados obtenidos- incapacidad del sistema económico para absorber la creciente fuerza de trabajo, han provocado una desigual distribución del ingreso donde es visible el progreso de algunos sectores frente a la pobreza absoluta de muchos otros. El modelo económico adoptado por el gobierno desde hace dos décadas, opta por el pago de salarios bajos al trabajador, con lo cual, disminuye su poder adquisitivo, consecuentemente un desequilibrio en la oferta y demanda de productos y servicios, cerrando empresas, despidiendo al trabajador.

Otro punto que no pasa desapercibido, son las diversas medidas de política económica, como son: la estructura impositiva fuertemente recargada sobre las nóminas, las formas de financiamiento de la seguridad social y los programas para la vivienda obrera, han encarecido el trabajo asalariado. La subcontratación permite a las empresas contratistas desincorporar algunos servicios o ciertas fases del proceso productivo y, de esta manera, reducir el número de trabajadores empleados, debilitar a los sindicatos y pagar salarios más bajos. Abunda la contratación de personal por tiempo indefinido, temporales, o bien, hasta la terminación del trabajo por el que se le contrató, es decir, que están desapareciendo las contrataciones permanentes, con derecho a antigüedad y pago de pensión, entre otras prestaciones establecidas en la Ley Federal del Trabajo.

En la frontera norte donde poco más del 50% de los empleos derivados de la maquila son ocupados por mujeres, no cuentan con guarderías suficientes (el índice de madres menores de edad es el más alto del país) ni protección a su integridad física, pues muchas obreras recorren grandes tramos sin iluminación y a pie. En Ciudad Juárez, han sido asesinadas más de 300 mujeres en diez años.

CAPITULO TERCERO

LA APERTURA COMERCIAL EN EL RÉGIMEN JURÍDICO MEXICANO

El comercio internacional requiere de una normatividad que lo rijja, que lo dote de un orden y estabilidad que lleve a una seguridad de acción y funcionalidad a la sociedad y su bienestar, logrando un estadio social de derecho; así, el ámbito económico en sí mismo y en su proceso de comercialización exterior requiere de un cuerpo normativo que lo ordene y que lo haga funcional garantizando resultados; tanto por lo económico, como lo jurídico -al igual que lo político y lo social-, se hacen indivisibles en su accionar conjunto, adquiriendo un carácter inherentemente bivalente de relación necesaria y de mutuo beneficio.

En México, el marco conceptual e instrumental del orden económico tiene su principio en el proceso doble de intervención estatal y participación privada, lo que determina un sistema económico mixto -economía neoliberal o de mercado-, sistema que confía a la intervención del Estado, el orden, dirección, mediación y operación de los asuntos de la nación, con la participación de la iniciativa privada, dentro de un estadio social de derecho, actuándose acorde a los principios en derecho preestablecidos dentro de nuestra Constitución Política, principios que emanan de la dinámica social a lo largo de nuestra historia como nación independiente. La intervención del Estado, siendo el Estado centro de poder, es y puede ser utilizado, o utilizable, en favor de quien lo controla o lo influye, convirtiéndose en un instrumento para intervenir en la economía a favor no necesariamente del total de la sociedad nacional, sino desarrollando intereses de grupos o individuos influyentes. El Estado penetra en la sociedad sectorialmente, a fin de coordinar a los agentes privados, tomando sus funciones naturales dentro de un mercado de libre competencia.

El sistema económico y el comercio exterior nacionales, han sufrido cambios significativos como resultado de las políticas implementadas a lo largo de los últimos veinticinco años, cambios significativos que describen a una economía mixta dentro de una corriente neoliberal, suprimiendo gradualmente lo rígido de la dirección estatal y erradicando del orden externo el proteccionismo, alcanzando la sustitución de importaciones,

buscando dirigir con perseverancia la política económica en la estructuración de un enlace diversificado de economías y comercio con el resto del mundo.

Las fuentes jurídicas del comercio exterior, precisan el régimen que regula el ejercicio de los diversos instrumentos de la política comercial y su estrecha relación con el derecho económico regulador de la política económica nacional. Conviene distinguir entre las fuentes internas o nacionales, la Constitución Política y las leyes federales; y como fuentes externas o internacionales, los tratados y acuerdos suscritos por México con el resto del mundo.

3.1.- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Hablar de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es hablar de la existencia de un pueblo constituido en nación, y cuyo desarrollo social debe ser encausado a través de un ente rector supranacional, dotado de capacidades y poderes superiores al común de la sociedad, para ordenar, ajustando, modificando e instaurando una normatividad imponible a todos y cada uno de los integrantes de la nación; un ente rector o Estado que surja del pueblo por vías democráticas a constituirse en verdadero representante de la comunidad nacional. Las funciones del Estado son las de impartir justicia dentro de un estado de derecho, manteniendo un orden público conforme a derecho, y proporcionar defensa para mantener una soberanía como unidad internacional.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es el máximo ordenamiento jurídico que contiene los principios aplicables para regular el régimen de la federación en nuestra nación, en ella hallamos las bases jurídicas de la formación de la República, del pueblo mexicano como una nación indivisible en principios y valores; la forma en cómo se deben desempeñar en estructuras y funciones los poderes rectores de la nación, y el sistema jurídico, facultades y deberes aplicables a la sociedad dentro de la nación. Su contenido, es base y fuente que manifiesta y da forma a la economía y al comercio exterior de nuestro país, así toda la normatividad existente se debe iniciar y lograr conforme a nuestra Carta Magna.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

La Ley Suprema, en su artículo 25°, faculta al Estado como ente rector del desarrollo nacional que incluye el ámbito económico, y todo aquello que le compete para asegurar resultados favorables a la Nación, enunciando la posible participación de la iniciativa privada y del individuo común en la encomienda del desarrollo nacional.

Es imprescindible analizar la apertura comercial en México, teniendo como base los siguientes preceptos constitucionales que sirven de marco jurídico. ñ

El ejercicio del poder ejecutivo está a cargo del Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, mientras que el poder legislativo queda en manos del Congreso de la Unión, conformado por la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados.

Nuestra Carta Magna, en su artículo 131°, regula el comercio exterior, la economía del país y la estabilidad de la producción nacional. Faculta al poder ejecutivo y al legislativo federal en lo concerniente al comercio exterior y la existencia de la aduana.

Artículo 131°, *“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del Artículo 117.*

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.”

El artículo que se glosa, dota a la Federación de la máxima jurídica, que intenta ordenar en materia económica y, en particular, las relaciones comerciales de México con el exterior. Entonces, el dotar al Poder Legislativo y Ejecutivo Federal del ordenamiento que regule la comercialización con el exterior y negar a los Estados Federados dicho ejercicio, evita duplicar esfuerzos a la resolución de situaciones en materia económica; por otra parte, cada Estado, acorde a su estructura, infraestructura y potencialidades, podría mejorar el ordenamiento administrativo de carácter económico, ajustando a la realidad de cada unidad federativa proyectos de simplificación, apertura, auspicio y facilidades de todo tipo para la exportación acorde a cada entidad federativa. Igualmente, estableciendo los lineamientos para la defensa de la economía, respecto de los intereses extranjeros señalando restricciones al tránsito de mercancías dentro del territorio nacional, así como, su reglamentación o prohibición por motivos de seguridad.

Así, la falta de competencia de los Estados Federales y el control del Poder Ejecutivo, en la regulación y control del comercio exterior se ve respaldado por los siguientes artículos constitucionales que se citan.

Los artículos 133° y 117° fracción I, contemplan limitaciones a los Estados Federales para la celebración de tratados o acuerdos internacionales, otorgando al poder Ejecutivo y la Cámara de Senadores la conformación de lazos internacionales en derecho, es decir, la consolidación comercial entre países, que viene a distinguir la conformación de un orden jurídico internacional aplicable a situaciones de orden interno, al intercambio de mercancías y a la sujeción expresa de normas y conductas que den formalidad, orden y seguridad, a los procesos comerciales entre economías de escala internacional, al señalar:

“Artículo 133°.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.”

Artículo 117° fracción I, *“Los Estados no pueden, en ningún caso: I.- Celebrar alianza, tratado o coalición con otro Estado ni con las potencias extranjeras;”*

Como hemos visto, las atribuciones del Presidente de la República constituye un control en todo lo referente al comercio exterior, por lo que la política de comercio exterior, para bien o para mal, se dirige por un sólo criterio, lo que ha significado serios tropiezos a lo largo de los últimos 25 años, principalmente. Otro artículo de nuestra Carta Magna que hace referencia al multicitado control es el artículo 89° fracción X, donde el Ejecutivo, a través de sus diversas dependencias lleva a cabo las negociaciones pertinentes a nivel institucional de los tratados o acuerdos internacionales, firmando y, posteriormente, los somete a consideración de la Cámara de Senadores, para ratificarlos, posteriormente. Es de hacer notar, que históricamente el Presidente de nuestro país adquiere ciertos poderes aún mayores a los que señala nuestra Carta Magna, ya que la aprobación por la Cámara respecto de los tratados o acuerdos internacionales que firma, es casi segura.

Artículo 89° fracción X, *“Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes: ... X.- Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales; ...”*

Mientras que las facultades del Poder Legislativo en materia de comercio exterior son limitadas en su ejercicio. Las Cámaras se concretan ha observar, revisar y analizar las propuestas del Presidente de la República, en todo lo relacionado al comercio exterior, incluyendo la celebración de tratados, concluyendo que las ponencias de los senadores.

Artículo 76° fracción I : *“Son facultades exclusivas del Senado: I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión; ...”*.

Artículo 73°, *“El Congreso tiene facultad: fracción XXIX.- Para establecer contribuciones: 1°.- Sobre el comercio exterior;...F.- Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera,...”*.

El Poder Judicial no interviene directamente en materia de comercio exterior, pero está facultado constitucionalmente para resolver controversias que se susciten sobre el cumplimiento y aplicación de los tratados internacionales, y para decretar la inconstitucionalidad de dichos tratados en los términos de la propia Constitución y de la Ley de Amparo.

La Ley de Comercio Exterior señala las facultades de los órganos de ejecución de la política comercial y los criterios para la determinación y modificación de las medidas de regulación y restricción al comercio exterior, como el control y la tipificación de prácticas desleales de comercio internacional, posibilitando la aplicación de medidas de salvaguarda, donde la Secretaría de Economía es la dependencia encargada de aplicar e interpretar el sistema antidumping. A su vez, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de las aduanas del país, es la encargada del cobro de las cuotas compensatorias.

A partir de los años 90's se pone en práctica la política de apertura comercial, se reforma el artículo 27° constitucional en el año de 1992 y se crean nuevos ordenamientos en materia de Comercio Exterior, Inversión Extranjera y Aduanera, adecuándolas a las exigencias del GATT y del TLCAN, sin importar las condiciones en las cuales se encontraba el sector agrícola, industrial y comercial del país, pues si bien, lo más importante - según nuestros gobernantes - era encontrarnos a la vanguardia de los países altamente industrializados, pese a la falta de tecnología en las áreas donde la competitividad sería bastante compleja y altamente riesgosa para quienes la enfrentaban; amén de que el país atravesaba por una de las peores crisis económicas en el año de 1994.

Como ya se mencionó anteriormente, el escenario en el cual se desenvuelve la apertura comercial requiere de cambios en nuestra legislación, por esta razón en el presente capítulo se hace un análisis de las legislaciones

en materia de comercio exterior, inversión extranjera, aduanera, de navegación y comercio marítimo.

3.2.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

A.- ANTECEDENTES.

La Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios de 1934, la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica de 1950, la Ley Reglamentaria del Párrafo Segundo del Artículo 131° Constitucional de 1961, así como diversas reglamentaciones sobre el tema, caracterizadas por su tendencia proteccionista y no de apertura.

Se abrogó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior del 13 de enero de 1986, vigente cuando México recién había ingresado al GATT, la cual no contemplaba coherentemente los nuevos instrumentos normativos del comercio internacional en materia de prácticas desleales, solución de controversias, reglas de origen y barreras arancelarias, entre otros.

La dinámica que impuso el modelo económico neoliberal, hizo que se elaborara un nuevo ordenamiento que regulara las actividades del comercio exterior y la competencia entre sus integrantes, con igualdad de oportunidades de desarrollo ante la comunidad internacional. Con esta finalidad, se expidió la actual Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, con el objeto de:

Artículo 1°: *“La presente Ley tiene por objeto 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.”*

B.- CONTENIDO.

Entre sus principales artículos destacan las facultades del Ejecutivo Federal, la Secretaría de Economía y de las Comisiones Auxiliares. En apego a lo

estipulado por el TLCAN y la O.M.C., define lo que debe entenderse por *reglas de origen*, cuyas finalidades son:

- a) Para los efectos de preferencias arancelarias;
- b) Del mercado del país de origen y;
- c) La aplicación de cuotas compensatorias.

Los *aranceles* son un instrumento protector de la producción nacional y de captación de recursos para el Estado. La ley los define en su artículo 12° y los clasifica en: *Ad - valorem*, los que se expresan en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía; los *Específicos*, los que se expresan en términos monetarios por unidad de medida; y, los *Mixtos*, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Las *medidas de regulación y restricción no arancelarias*. La Ley establece de los artículos 15 al 20 los casos o hipótesis en que se podrán establecer estas medidas de regulación y restricción, tratándose de importación y de exportación, y el procedimiento para su establecimiento y fundamentación; y en sus artículos 21 al 25 la definición de las medidas, cuando se debió ordenar primero las definiciones y, posteriormente, cuándo se establecen y su procedimiento.

Las *prácticas desleales de comercio internacional* constituyen uno de los temas más estudiados por los teóricos del comercio internacional. Los legisladores al elaborar la Ley que ahora analizamos, enfatizaron esfuerzos para combatir las prácticas desleales a nuestro comercio, tomando como ejemplo, las dos prácticas desleales de comercio internacional más ampliamente conocidas: el dumping y las subvenciones. Nuestra Ley contempla estas dos prácticas, aun cuando a la primera la llama *discriminación de precios*, definiéndola en su artículo 30°, como la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal; y, las *subvenciones*, definida por nuestro ordenamiento legal en comento, como: la contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción y que con ello se otorgue un beneficio; o bien, como alguna

forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y que con ello se otorgue un beneficio.¹

Para determinar una práctica desleal de comercio internacional es necesaria una relación causal entre la práctica y un daño a la producción nacional, un ejemplo, es la pérdida de empleos y producción del fríjol nacional debido a las altas cantidades que de este grano, México recibe del extranjero y que ha terminado con la producción en nuestro país, significando la existencia evidente de una práctica desleal de fríjol, lo que ha causado serios daños para sus productores y las personas que laboran en su cultivo.

Se crean Comisiones Auxiliares, para lograr los objetivos planteados en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior. La Comisión de Comercio Exterior es el órgano de consulta obligatorio de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

El Título V referente a los Procedimientos en materia de prácticas desleales de Comercio Internacional y en materia de salvaguarda, establece los plazos para realizar las investigaciones, para publicar las resoluciones, etc., que en la realidad no se cumplen.

La Secretaría de Economía está facultada para sancionar toda conducta que sea contraria a la Ley que se glosa, la cual contempla en su Título IX, el recurso administrativo de revocación que podrá promover el particular que se considere afectado por la imposición de una sanción.

C.- MOTIVOS REALES PARA SU CREACIÓN.

- ⇒ Constituir el eje fundamental de nuestro derecho interno para regular el comercio exterior en 98 artículos y 4 artículos transitorios.
- ⇒ Contar con un marco normativo de Comercio Exterior a nivel federal, con apego total al TLCAN y al GATT.
- ⇒ Promover la competitividad del país, a través de la política comercial respaldada por la ley en comento.

¹ Artículo 37° reformado de la Ley de Comercio Exterior, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 13 de Marzo de 2002.

- ⇒ Impedir la imposición de cuotas compensatorias y medidas de salvaguarda sin haber escuchado a las partes interesadas, con lo que se respeta la garantía de audiencia. Considerando como parte interesada, los productores nacionales, importadores, exportadores extranjeros y las personas morales extranjeras.
- ⇒ Otorga el derecho a los representantes legales de las partes interesadas para conocer la información confidencial de las demás partes, con excepción de la información comercial reservada y la información gubernamental confidencial.
- ⇒ Facilitar los procesos que se generaron una vez ratificado el TLCAN, el cual significó respaldar jurídicamente nuestra dependencia comercial con Estados Unidos de Norteamérica.
- ⇒ Las medidas de salvaguarda, reglas de origen, etc., cuya definición e interpretación son similares tanto del TLCAN como lo dispuesto por la Organización Mundial del Comercio, antes GATT.
- ⇒ Estimular la exportación de las 50 empresas que acaparan la mayoría de las exportaciones y que a su vez son -en su mayoría- los grandes monopolios internacionales que tiene subsidiarias en nuestro país que exportan utilizando insumos baratos y mano de obra barata, acrecentando las importaciones mexicanas a costa de hacer más deficitaria nuestra balanza comercial.
- ⇒ Estimular y facilitar la obtención de grandes ganancias al capital extranjero.
- ⇒ Confirma y define las facultades -señaladas en la Constitución- del Poder Ejecutivo Federal para la determinación y modificación de las medidas de regulación y restricción al comercio exterior.

En estas condiciones, la puesta en práctica de la política de apertura comercial propició una desregulación y una simple eliminación de barreras arancelarias, que no se acompañó de una política agrícola, industrial, ni de una moderada expansión del gasto público y estímulo a sectores productivos, teniendo efectos desfavorables.

Del análisis efectuado, se desprende que son dos ordenamientos de comercio exterior las que regulan nuestras importaciones y exportaciones, el TLCAN y la Ley que se estudia, puesto que esta Ley, de manera genérica y reiterada señala que se aplicará lo definido en los tratados internacionales, dejando de ser de aplicación universal y general, porque será el TLCAN y la normatividad que contiene, la que defina prácticamente, la regulación de más del 85% de los intercambios de México con el exterior.

3.3.- LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, con posteriores reformas. Esta ley es de orden público y de observancia general en todo el territorio de la República, cuyo objetivo principal es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.

La inversión extranjera es la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; la inversión realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella.

En México, durante la década de los setentas y los ochentas existió una afluencia razonable de inversión extranjera. En particular, las empresas trasnacionales nunca dejaron de invertir, aun cuando muchas de ellas argumentaban que el marco normativo de la materia no era suficientemente liberal; y la inversión extranjera comenzó a incrementarse después de la renegociación de la deuda externa de 1989, cuando se consolidaron las perspectivas de alcanzar la estabilidad económica e inician las negociaciones. Por lo que, se eliminan los requisitos de desempeño, tales como la creación de empleos, generación de divisas, entre otros, que anteriormente se imponían a los inversionistas extranjeros, quedando en igualdad de disposiciones del GATT y el TLCAN.

La ley en comento menciona cuáles son las áreas estratégicas y de reserva, cuya administración corresponde únicamente al Estado y en apego a lo ordenado por la ley, en las siguientes áreas: Petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica; electricidad; generación de energía nuclear; minerales radioactivos; telégrafos; radiotelegrafía; correos; emisión

de billetes; acuñación de moneda; control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables. Asimismo, establece las áreas exclusivas en las que pueden invertir nuestros nacionales, que sin embargo, la realidad dista mucho de ser congruente con lo establecido en nuestra legislación. Al respecto nuestros nacionales prestan sus nombres a inversionistas extranjeros en áreas como el turismo, en donde los grandes consorcios hoteleros se establecen en las zonas que originalmente eran de reserva ecológica, o bien, ejidos que previamente con las reformas al artículo 27° constitucional en 1992, pasó a ser pequeña propiedad y facilitar su enajenación.

Cabe destacar que el ordenamiento jurídico que se analiza, establece actividades económicas y el tipo de sociedades, determinando porcentajes máximos de participación, dependiendo del área en la que se invierta. Amén de que determina lo que es una *inversión neutra*, y se presenta cuando la inversión que se realiza en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados, y que no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas, correspondiendo a la Secretaría de Relaciones Exteriores autorizar a las instituciones fiduciarias la expedición de instrumentos de inversión neutra, que únicamente otorgarán, respecto de sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y, en su caso, derechos corporativos limitados que no conceden a sus tenedores el derecho de votar en las Asambleas Generales Ordinarias.

Las autoridades competentes en materia de inversión extranjera y que en la Ley en comento se mencionan y determinan sus funciones, son: la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Economía, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que está integrada por los Secretarios de Gobernación, de Relaciones Exteriores, de Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social, de Medio Ambiente y Recursos Naturales, de Energía, de Economía, de Comunicaciones y Transportes, de Trabajo y Previsión Social, de Turismo. Asimismo, se podrá invitar a participar en las sesiones de dicha Comisión a aquellas autoridades y representantes de los sectores privado y social que tengan relación con los asuntos que se traten, quienes tendrán voz pero no voto.

La Secretaría de Economía es la encargada de revocar las autorizaciones que se hayan otorgado y sancionar los actos, convenios o

pactos sociales y estatuarios, e incluso declararlos nulos, cuando sean contrarios a lo establecido por la Ley en comento.

3.4.- LEY ADUANERA.

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995, entró en vigor el 1º de abril de 1996, modificada por Decretos publicados en el D.O.F. el 30 de diciembre de 1996 y 31 de diciembre de 1998.

Esta ley nace de la necesidad de contar con una estructura aduanera; de una necesidad económica de ordenar el comercio exterior - abreviación y conclusión de la negociación, comunicación, trato y despacho entre personas físicas o morales, pueblos o Estados, del conjunto de operaciones, acciones de carácter lucrativo y no lucrativo, dirigidas a la resolución sobre el intercambio y distribución de mercancías, servicios y capitales- medio de crecimiento en toda sociedad, el comercio exterior es el que se realiza con otros países.

El artículo 1º, primer párrafo de la nueva Ley Aduanera dispone que son leyes aplicables a la actividad aduanera esa ley y las leyes de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables que regulen la entrada al territorio nacional y la salida de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o dicha entrada o salida de mercancías; ordenando la aplicación supletoria del Código Fiscal de la Federación.

Con respecto a los tratados en el artículo 144 fracción XXIII del ordenamiento legal en comento vigente se ordena que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá expedir, previa opinión de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial - hoy Secretaría de Economía - reglas para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera de los tratados o acuerdos internacionales de los que México sea parte. Este precepto tiene su origen en la reforma de julio de 1993 a la Ley Aduanera de 1982 - abrogada -, y con base en él, dicha Secretaría ha expedido las reglas generales relacionadas con los tratados de libre comercio y de complementación económica que México ha suscrito, regulando básicamente la determinación y certificación de origen de las mercancías para la aplicación de las preferencias contempladas en los citados tratado. También, la fracción XXV, del citado artículo proveniente de

la citada reforma, señala que son facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público además de las conferidas por las leyes, las que le sean conferidas en los tratados o acuerdos internacionales de los que México sea parte, es decir, que un gobierno extranjero por medio de un tratado o acuerdo celebrado con nuestro país puede legalmente otorgar facultades a una dependencia desconociendo lo establecido por el artículo 90° constitucional, el cual, dispone que sea una ley del Congreso quien determine las atribuciones o funciones de las Secretarías de Estado.

No obstante lo anterior, la nueva Ley Aduanera y su reglamento constituyen el conjunto de reglas y normas que rigen las acciones aplicables a la sociedad dentro de la nación, en materia económica y comercial en el orden internacional.

El Manual de Operación Aduanera, es el procedimiento o método para optimizar los resultados de la puesta en práctica de la ley aduanera a la maniobrabilidad de las mercancías, lo que puede optimizar la negociación, contrato y control sobre valores y mercancías.

El manual de operación aduanera acompaña siempre a la ley aduanera indicando el cómo aplicar los criterios sobre los regímenes de importación – exportación, facilitando las tareas de quien se acoge al orden jurídico de comercialización con el exterior, este apartado viene a simplificar la utilización y comprensión de lo expuesto en la ley aduanera.

Sin embargo, y pese a la dinámica que impuso la nueva Ley Aduanera, aún falta mucho por llegar al sistema aduanal óptimo. Se requiere ordenar el despacho para que la mercancía lícita no se detenga en su camino hacia las industrias o centros de consumo como ocurre en la actualidad, el paso por las aduanas es muy rápido, su introducción a nuestro país suele durar varios días, por lo que es necesario facilitar las operaciones de tránsito hasta las aduanas interiores. En la actualidad, tramitar una operación aduanal resulta compleja, pues inicia presentando un pedimento por conducto de un agente aduanal en la frontera, y otra en la aduana interior también por conducto de un agente aduanal. Por otra parte, habrá que recuperar la capacidad para identificar la naturaleza de las mercancías y resolver el problema de la falta de competencia de la policía fiscal.

Finalmente, se ha propiciado el establecimiento de un marco normativo promotor de la competitividad del país a través de una operación aduanera más eficiente que disminuya los trámites y agilice todas las

operaciones ligadas al comercio exterior, y para lo cual, la modernización aduanera se dirige a partir de dos puntos, que son: la supervisión de la operación aduanera y la instrumentación, con la participación de los sectores productivos de nuevas estrategias de detención y prevención de mercancías y actos ilícitos, para erradicar de raíz prácticas que dañen a la planta productiva y a los consumidores nacionales. El otro punto se refiere a la actualización permanente de la normatividad en la materia, a fin de contar con un marco normativo moderno a las necesidades de los diversos protagonistas del comercio exterior.

3.5.- LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN.

Con la expedición de esta Ley que entró en vigor el 1º de abril de 2002, se fusionaron la Ley del Impuesto General de Importación y la Ley del Impuesto General de Exportación publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 18 y 22 de diciembre de 1995, respectivamente.

A partir de este hecho, se produce un instrumento jurídico actualizado en favor de los exportadores e importadores en particular, y en general del comercio exterior, y más aún de la apertura comercial.

La puesta en práctica de la presente Ley, hace más fácil y transparente su utilización y concordancia con la nomenclatura internacional en la que está basada la tarifa arancelaria y reclasificación de ciertas mercancías con una ubicación más adecuada, ello derivado de las determinaciones del Comité de Nomenclatura del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, suscrito por México en el año de 1988 y que forma parte de la Organización Mundial de Aduanas, antes Consejo de Cooperación Aduanera, cuya finalidad es facilitar el intercambio de bienes mediante una clasificación internacional uniforme de éstos, que considere tanto los avances tecnológicos, como los cambios en los patrones mundiales de comercio, la perfección ortográfica y la definición conceptual y lingüística de los productos.

Cuenta con una nomenclatura reconocida universalmente que favorece el intercambio de mercancías y atiende al compromiso internacional de implantar los cambios realizados a nivel internacional por

el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías; de igual manera, facilita la correcta identificación y clasificación arancelaria de las mercancías, evitando que los importadores incurran en analogías equívocas por razón de error o por dolo.

Cabe destacar la identificación de mercancías a través de un código numérico de 8 dígitos, llamado *fracción arancelaria*, seguido de su descripción, la unidad de medida de dichas mercancías para efectos estadísticos y el impuesto ad valorem, específico o mixto, que se causa por su importación o su exportación, según se trate, procedidas de notas de sección, capítulo o subpartida.

Con respecto al artículo 2º, se establecen las reglas generales y las complementarias para la aplicación de la tarifa referida al modo correcto de clasificar la jerarquía para la aplicación de las partidas y subpartidas, la metodología para formar la codificación, el uso obligado de las notas explicativas para la interpretación de las tarifas arancelarias, las unidades de medida empleables, las abreviaturas relativas a los países y organismos internacionales, la aplicación de las ventajas arancelarias otorgadas bajo los distintos acuerdos de complementación económica y tratados de libre comercio, así como la definición de las mercancías que por su naturaleza resultan no gravables.

3.6.- LEY DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN.

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de diciembre de 1995. Establece el impuesto ad valorem que habrá de pagarse al importar o exportar en el país, a través de la asignación de un código numérico -fracción arancelaria- a cada producto existente en el mundo. También, determina las obligaciones en materia de permisos, autorizaciones, avisos o alguna otra obligación que habrá de presentarse al momento de importar o exportar en México.

La legislación en comento, determina la forma en que debe clasificarse una mercancía para su salida del país, así como el arancel que deba pagarse. Se divide en 22 secciones, 98 capítulos cuyos títulos sólo tienen un valor indicativo. De igual manera, la integran 6 reglas generales, 10

complementarias y las notas explicativas de interpretación y aplicación la nomenclatura de la ley.

Su contenido, al igual que la Ley General de los Impuestos de Importación y Exportación, se basa en lo determinado por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías; así mismo, incorpora los cambios efectuados por la Organización Mundial de Aduanas, antes Consejo de Cooperación Aduanera, derivados de un trabajo efectuado por la ALADI.² Los cambios realizados buscan que todos los países latinoamericanos cuenten con una nomenclatura igual que facilite el libre intercambio de mercancías.

3.7.- LEY DE NAVEGACIÓN Y COMERCIO MARÍTIMOS.

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de noviembre de 1963. Fue derogada por la Ley de Navegación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de enero de 1994, con excepción del Capítulo IV del Título Tercero del Libro Tercero, denominado "Del seguro marítimo".

El seguro marítimo podrá contratarse por cuenta propia, de un tercero o por el vendedor de la mercancía, generalmente, y se perfecciona en el momento en que el solicitante tenga conocimiento de su aceptación, por la compañía aseguradora.

En cuanto a la vigencia del seguro, el artículo 242, de la ley en comento, señala: *"Si el seguro del buque hubiere sido contratado por viaje, su vigencia comenzará en el momento en que se inicie el embarque; sino hubiere sido así, desde el momento en que el zarpe o desamarre y terminará en el momento en que el buque sea anclado o amarrado en el puerto de destino, o al terminarse la descarga, siempre que la duración de tales maniobras no exceda de quince días. Si el seguro se toma estando ya iniciado el viaje del buque y no se estipula la hora en que entrará en vigor, se entenderá que surte sus efectos desde la primera hora del día en que se contrató el seguro."*

² WITKER VELÁSQUEZ, Jorge y Gerardo Jaramillo. Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo. México. UNAM - Mc Graw - Hill Interamericana Editores. 1996. p. 28

Por otro lado, la Ley de Navegación hace referencia al *contrato de transporte de mercancías por agua*, el cuál, consta de un documento denominado *conocimiento de embarque*, expedido por la empresa naviera o el operador a cada embarcador. Dicho documento es un título representativo de mercancías y un recibo de las mismas, a bordo de la embarcación. De igual manera, se menciona el contrato de transporte multimodal, cuando un segmento sea transporte marítimo, el operador expide un documento en que conste el contrato celebrado al momento de recibir las mercancías

3.8.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

Firmado el 17 de diciembre de 1992. Entró en vigor el 1° de enero de 1994. La zona de libre comercio incluye a México, Canadá y los Estados Unidos de América. Está integrado por XXII Capítulos, poniendo en contacto a dos culturas jurídicas distintas.

Entre los puntos más sobresalientes del TLCAN, se analizan los siguientes:

- El Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte no desarrolla un trabajo benéfico para México, pues si bien, entre Canadá y Estados Unidos ya existía una zona de libre comercio norteamericana, también lo es que México pasó de un proceso negociador a un proceso de adhesión, cambiando de lo bilateral a lo trilateral.

El análisis que debió tratarse con mayor delicadeza por parte de los representantes-negociadores de México, para la celebración del Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte, y por supuesto, para la celebración de próximos tratados o acuerdos entre otros Estados, trae consigo la debida diferenciación -para el caso del TLCAN- de la palabra *tratado*, en Estados Unidos, Canadá y México.

En Estados Unidos se utiliza la palabra *Acuerdo*, no-tratado-, por lo que la Constitución de los Estados Unidos de 1787, otorga al poder legislativo, representado por el Congreso, la facultad de regular y controlar las relaciones económicas con las naciones extranjeras. A su vez, el Congreso otorga al Presidente de los Estados Unidos, la facultad para poder suscribir Acuerdos Internacionales con otros Estados, para después ser

estudiado por el Senado, quien por medio de la aceptación de las dos terceras partes de sus miembros a favor, es ratificado como instrumento internacionalmente válido, siendo el TLCAN un Acuerdo Ejecutivo Congesional.

Para el caso de Canadá, también se denominan Acuerdos, y no tratados internacionales; los cuales no rigen como norma directa, sino que deberán respetar y adecuarse a los derechos estatales y locales de sus provincias antes de su aceptación y entrada en vigor.

- A diferencia de Canadá y Estados Unidos, donde ya existía una zona de libre comercio norteamericana, México pasó de un proceso negociador a un proceso de adhesión.
- La redacción del TLCAN está basada en la cultura jurídica anglosajona de detalle y precisión, opuesta a una redacción más general y basada en principios propios de la tradición jurídica neorromanista.
- La negociación e implementación del TLCAN, modificó la mayor parte del régimen jurídico de nuestro país, especialmente en materia de comercio exterior, financiera y de servicios.
- El Capítulo XIX, según los estudiosos del Tratado: el más discutido, referente a la *solución de controversias*, fue tomado casi en su integridad del mecanismo análogo del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá.

Los paneles de este Capítulo, órganos creados y regidos por un instrumento internacional, tienen como misión revisar si las autoridades investigadoras del país-parte involucrado aplicaron correctamente sus disposiciones jurídicas. Es decir, el panel arbitral tiene como misión revisar la legalidad interna.

- Incluye la totalidad de los bienes, incluso los agrícolas y los servicios, para su intercambio comercial.
- Establece procedimientos en materia de *aduanas* (Capítulo V, Procedimientos Aduaneros), *salvaguardas* (artículo 803, Administración de los procedimientos relativos a medidas de emergencia del tratado), *normas técnicas* (Capítulo IX, Medidas relativas a normalización; y, el

Capítulo VI, Medidas sanitarias y fitosanitarias), *compras gubernamentales* (Capítulo X, sección B y C), *prácticas desleales de comercio* (artículo 1904-15 y anexo) y *propiedad intelectual* (artículos 718, 909, 1019, 1411, 1604, y el Capítulo XVIII).

- Señala las disposiciones especiales en materia de transparencia y procedimientos administrativos y judiciales (artículo 112.1).
- Es un tratado tanto comercial, como de inversión. En materia de servicios, la presencia comercial implica inversión.
- Contiene tres mecanismos de solución de controversias que pretenden asegurar el cumplimiento de las obligaciones del tratado. En los tres casos, los procedimientos están inspirados en el arbitraje comercial internacional. El cumplimiento de las decisiones de los paneles arbitrales está sujeto a ciertas reglas y algunas protecciones especiales. Por lo tanto, el TLCAN no creó órganos de naturaleza supranacional cuyas decisiones vinculen directamente a las Partes.
- De manera incompleta y limitada, el TLCAN y sus acuerdos complementarios incluyen algunos aspectos en materia ambiental, laboral y de competencia, tal vez, porque para Estados Unidos de América no le conviene tocar temas como los basureros industriales en la frontera con México y la situación de los indocumentados en aquél país.
- La Seguridad y ventaja competitiva para incursionar en el mercado mexicano por parte de sus dos socios, es el principal fin del TLCAN, ya que regulan mas del 85% de los intercambios de México con el exterior.

Finalmente, la transformación de nuestra economía cerrada, antes de ingresar al GATT (hoy OMC), a una economía abierta, fue posible reformando y adaptando nuestros instrumentos jurídicos. Esta adaptación obligó a que México atravessará por un proceso de liberación, y al uso del derecho comparado, en particular de los países con quienes desea comercializar y que han operado en condiciones de mercados abiertos o semiabiertos. Para ello, las influencias extranjeras deben ser sometidas a procesos de adaptación y armonización con nuestro derecho, mas no adaptar nuestros ordenamientos a los principios, instituciones y procedimientos externos.

CAPITULO CUARTO

ALGUNAS PROPUESTAS PARA ENFRENTAR MEJOR LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

4.1.- COMO HACER COMPETITIVA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO Y FUERA DE MÉXICO.

Ante la apertura comercial, la pequeña y mediana empresas deben estar calificadas para competir, o bien, fenecer. Porque el máximo reto competitivo internacional para la empresa mexicana -pero particularmente la pequeña y mediana empresa- surge al momento que el país se adhiere al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en el año de 1986; siendo, particularmente, en el año de 1990, cuando el país comenzó gradualmente a inundarse de productos importados, al mismo tiempo que las exportaciones repuntaban. Este hecho al igual que otros que se mencionan en el capítulo segundo, implican la escasa o nula competitividad de muchas empresas mexicanas para hacer frente a empresas extranjeras que gradualmente están abarcando casi en su totalidad, el mercado mexicano.

Así, el empresario o ejecutivo exportador comienza a enfrentar a la competencia no sólo en el exterior, sino en nuestro propio país. De igual manera, las empresas que únicamente abastecían el mercado nacional tienen que enfrentar a competidores del exterior, que paulatinamente las han ido desplazando del mercado nacional. Ante la apertura comercial, la pequeña y mediana empresas han de saber contra quién o quiénes compiten; cuáles son las reglas del juego; si realmente están preparadas para responder; y, si no es así, qué medidas o acciones tendrían que ejecutar.

Las medidas y acciones que por su parte la pequeña y mediana empresas necesitan urgentemente definir, ante la competitividad desventajosa a que se enfrentan desde hace más de una década, son a través de la *capacitación* y la *especialización*.

La *capacitación* y la *especialización* son las herramientas necesarias en toda empresa que desee crecer y desarrollarse

competitivamente tanto dentro, como fuera del país. La capacitación mental que deben tener aquellos directivos o todas aquellas personas emprendedoras que realmente cuenten con óptimos recursos, no sólo materiales, sino también de personal óptimo y capacitado para enfrentar los retos de la competitividad dentro y fuera de México. Mientras que la especialización, se refiere al conocimiento pleno de los productos y servicios con los cuales, se emprenda la competencia, ya sea en el sector productos, o bien, el de servicios, éstos deben ser de calidad y, por supuesto, no permitan que decaiga el interés por la exportación.

A través del desarrollo de la capacitación y la especialización, la empresa (persona física o moral) puede desarrollar factores de competitividad, ya sea los productos que elabore, o bien, para el servicio que preste, tales como:

- ✓ *Precio* (otorgar un precio acorde al poder adquisitivo del sector que lo adquiere; o bien, de quien lo solicita, para el caso del servicio); es
- ✓ *Servicio*
- ✓ *Calidad*
- ✓ *Rapidez de entrega*
- ✓ *Disponibilidad*
- ✓ *Originalidad*
- ✓ *Productividad*
- ✓ *Diseño*
- ✓ *Experiencia*
- ✓ *Conocimiento* (estudiar bien el campo del producto o servicio, principalmente)
- ✓ *Contactos*
- ✓ *Idiomas* (para el caso de los negociadores, de quienes tienen el primer contacto con los clientes extranjeros y aquellos empleados que puedan tomar cursos en el extranjero)
- ✓ *Recursos*
- ✓ *Nombre y Marca*
- ✓ *Agresividad Comercial*
- ✓ *Tiempo*
- ✓ *Imaginación*
- ✓ *Tecnología*
- ✓ *Atención Personalizada.*

Es importante para poder efectuar en su mayoría -si es posible- el identificar y examinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos en cada uno de estos factores de competitividad.

El proceso de globalización de mercados, productos y servicios, la integración de México al bloque comercial de Norteamérica, con países de América Latina y la Unión Europea, trae en menor oportunidad de la que el gobierno ha manifestado, que las empresas trasformen sus actividades locales en internacionales, lo que significa que una parte considerable de las empresas mexicanas, se enfrenten crecientemente al serio reto de lograr verdaderos avances en su grado de internacionalización.

En el proceso de internacionalización de la pequeña y mediana empresas, se han dado un amplio abanico de situaciones. Desde aquellas empresas que ya desde la década de los 80's se vieron forzadas a iniciar este proceso, debido a condiciones insostenibles, como consecuencia de un cambio brusco en la demanda interna que las dejó fuera del comercio doméstico, hasta las que con una atinada visión a largo plazo, -que en realidad, son contadas- iniciaron su proceso con más anticipación de la que era necesaria.

Las pequeñas y medianas empresas ante la realidad actual y futura, que deseen internacionalizarse y competir, deberán contestar una serie de preguntas que evaluarán su capacidad de competitividad comercial tanto interna como externa, como:

¿ Qué niveles de competitividad en el mercado nacional presenta su producto (s) o servicio (s) que ofrece al público?

¿ Está apta la empresa, su estructura y su administración para alcanzar un nivel internacional?

¿ El sector o rama a la cual pertenece se encuentra más afectado que otros por un mercado expansivo y por una amplia competencia?

¿ Qué es lo que hay que internacionalizar y hasta qué punto?

¿ Cómo internacionalizar y, primero, norteamericanizar, cuando la casi totalidad de las exportaciones mexicanas se dirigen a sólo tres Estados de la Unión Americana?

O bien, ¿ la dimensión clave del mercado de la empresa será aún nacional, seguirá siendo norteamericana, latinoamericana o mundial?

¿ En qué área o aspecto, la empresa es ya internacional, y cuáles son los resultados obtenidos?

¿ Qué ventajas y margen competitivos que operan en el mercado nacional, no se aplicarían en el extranjero debido al no funcionamiento, y cuáles sí con óptimo resultado?

¿ Qué ventajas o margen competitivos se deben cambiar o crear para competir en el mercado externo?

¿ La competencia estribará en el precio, o bien, en la calidad del producto o servicio?

¿ La competencia se basará en una disminución de costos (estrategia de volumen) o un aumento del esfuerzo de mercadeo (estrategia de diferenciación)?

¿ Puede la firma luchar sola (crecimiento interno) o deberá hacerlo con alianzas (crecimiento externo)?

La respuesta a estas y otras preguntas, la encontramos en la *capacitación* y la *especialización* de la empresa para poder alcanzar niveles de productividad suficientes para competir en el mercado nacional, amén de constituir la materia prima para inducir la internacionalización competitiva de la pequeña y mediana empresas.

A través de la *capacitación* y la *especialización*, la empresa encontrará que no todos los competidores son necesariamente fuertes en su área de especialización, lo cual deberá determinarse. Asimismo, deberá precisar no sólo cuántos competidores existen, sino sus fortalezas relativas. Una vez que el empresario haga esto, se procederá a evaluar todas las actividades competitivas: productos, estructuras de precios, publicidad, actividades promocionales y la forma en que los productos son transportados y distribuidos. Para todo ello, es de gran utilidad consultar folletos, catálogos, páginas web, etc., y servicios que el gobierno

proporcione a los empresarios, las cámaras de comercio, instituciones privadas, etc., que existan.

Se tiene la idea de que sólo las grandes empresas deben preocuparse por el aspecto de la calidad, cuando la presión de la competencia es aún más fuerte en las pequeñas y medianas. Es un hecho que la calidad permanecerá como prioridad absoluta de las empresas de toda dimensión, para mantenerse en el mercado.

Es importante destacar que para lograr la *calidad* en el producto o en el servicio, la empresa, gracias a la *capacitación* de sus directivos, ejecutivos y trabajadores actualizados, incorpora valores de calidad a los procesos cotidianos de la actividad; por el contrario, sin la capacitación de los recursos humanos es casi imposible que una empresa logre alcanzar sus metas con mejores productos o servicios que ofrezca a los consumidores de hoy, quienes buscamos que éstos cada vez sean más especializados y satisfagan nuestras necesidades, por tan insignificantes que sean; el consumidor de ahora también desea que el servicio o el producto cumpla con ciertas características de material, precio, etc., que se logran cuando se especializa en cierta área de productos y logra obtener cierto grado de calidad.

Otro punto de calidad, es cuando las necesidades y deseos del cliente sean satisfechos, y que el grado de satisfacción sea bueno o mejor que el de los competidores. Es decir, que el factor *calidad* rinda resultados concretos, tales como los avances en la participación del mercado, y que la empresa trabaje de cerca con sus proveedores, para mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Una de las disciplinas en la cual la pequeña y mediana empresas deben dar importancia, ya que están necesitadas de esta técnica para poder competir y a las que mejores resultados podrían reportar su aplicación, es el *análisis comparativo* para la superación de las mismas y sus productos. El observar con detalle la estrategia, las tácticas y las técnicas de otra (s) empresa (s), principalmente, del mismo sector y rama, assimilarlas y copiarlas con las adaptaciones del caso; permitirá que la empresa compita en igualdad de circunstancias o en mejores condiciones. Implicaría, asimismo, que la empresa no se quede a la zaga y, en un momento dado, salga del mercado.

A esta disciplina, se le conoce en el ámbito internacional como *benchmarking*, que de alguna manera significaría actuar en función de un punto de referencia para hacer mediciones. El concepto implica el aprendizaje con fines de evolución, de generación de cambio dentro de la empresa. Una definición ampliamente difundida es: un proceso continuo y sistemático para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de organizaciones reconocidas como las que cuentan con las mejores experiencias, con el propósito de una mejora organizacional.

Una característica típica de muchas empresas, es que no planean, argumentando siempre la falta de tiempo y subestimando la importancia de esta actividad fundamental. Mientras que el mercado internacional se encuentra saturado de productos, que proceden de países como Suiza, Alemania, Holanda, Dinamarca, Noruega, Canadá, Austria, Australia y Suecia; los cuales tienen en su mayoría las siguientes características que los hacen altamente competitivos: Fortaleza económica interna; grado de internacionalización; calidad de gobierno; finanzas; infraestructura; administración; ciencia y tecnología; y recursos humanos. Estos criterios de calificación son utilizados por el Foro Económico Mundial para determinar año con año el grado de competitividad a escala internacional.

Una pequeña o mediana empresa tiene la ventaja de que está más cerca de su mercado, es - o debe ser - flexible, puede operar con márgenes pequeños y puede tomar y ejecutar decisiones rápidamente. Usualmente, tiene recursos limitados, equipo humano insuficiente, el cual puede capacitar mejor y trabajar con cierto porcentaje de comisión, que los alienta a trabajar mejor y preocuparse por la imagen y estructura de la empresa; y no dejar que la misma sea vulnerable.

Por ello es que se impone el contar con un plan que guíe sus decisiones y acciones, como:

- ⇒ *Desarrollar el plan de mercadeo;*
- ⇒ *Evaluar el desempeño del personal con base en objetivos;*

- ⇒ *Formular un pronóstico y presupuesto de cuentas;*
- ⇒ *Planear la publicidad;*
- ⇒ *Diseñar el plan de promoción de ventas;*
- ⇒ *Control de seguimiento del plan; y*
- ⇒ *Tener un presupuesto de efectivo.*

4.2.- CAPACITACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE UNA EMPRESA

Tanto la apertura comercial de México como el proceso de internacionalización y de globalización en que se desenvuelve la pequeña y mediana empresas, han propiciado la necesidad de pensar y actuar diferente. Hoy en día, ya no es la única prioridad entender o atender al cliente nacional, sino de manera creciente, al cliente exterior. Incluso, para negociar y decidir, no es suficiente dominar el idioma del interlocutor, que ya es una gran ventaja. También, es necesario encontrar un lenguaje común de conocimientos y habilidades con el fin de manejar con destreza una negociación y evitar las confusiones que sólo conducen a resultados negativos. Por ende, resulta necesario educarse, capacitarse e informarse de las costumbres de negociación y trabajo (con el fin de mejorar la calidad) del otro.

El directivo o ejecutivo mexicano, por ejemplo, en su actuación y desenvolvimiento en los países europeos o en Norteamérica, en la mayoría de las ocasiones, por falta de conocimiento y preparación indispensables, comete errores involuntarios como: impuntualidad; conversación repetitiva o extensa de temas ajenos al negocio; exceso de retórica en conferencias o presentaciones; desfase en horas de comidas; desfase en horario de oficinas, de ejecutivos o de plantas manufactureras; deseo de imponerle al cliente

potencial o real las costumbres, horarios y prácticas comerciales mexicanas, etc.²

Las empresas mexicanas de todo tamaño requieren de individuos con conocimientos de idiomas, que manejen fuentes de información tanto nacional como internacional, plenamente informatizados, con entendimiento y apertura para otros países, con una *especialidad*, capacidad de comunicación de ideas claras y precisas, con habilidad negociadora y trato amable y cortés.

Aparte de la formación, la agresividad nacional e internacional que debe tener el empresario mexicano y sus trabajadores, requiere de una:

- ↪ Amplia movilidad para participar en eventos, tales como ferias, misiones y viajes promocionales;
- ↪ Búsqueda de una perspectiva internacional de las actividades, los problemas y sus soluciones;
- ↪ Establecimiento y desarrollo de redes de contactos en cada país cliente y con potencial a futuro;
- ↪ Flexibilidad para responder a diferentes situaciones y contextos;
- ↪ Tolerancia para la ambigüedad, las contradicciones, paradojas e intereses contrarios.

Por lo que resulta indispensable para el empresario mexicano, o bien, para el equipo negociador de éste, replantear, recrear y darse a la tarea de hacer los cambios necesarios en su persona o personas y en su empresa, para responder siempre una comunicación; saber decir que "no" a pedidos o compromisos que rebasan su capacidad de oferta; llegar puntual a las citas; tomar los alimentos en el horario del país anfitrión; ser breve y conciso e ir directamente al punto; presentar sus productos y servicios con

² SARMIENTO LUEBBERT, Humberto. "Repercusiones de la Apertura Comercial en la economía mexicana". Bien Común y Gobierno. México. Publicación Mensual. Fundación Rafael Preciado Hernández, A. C. Año 5, Núm. 51, Febrero, 1999. p. 9.

profesionalismo; manejar por lo menos el idioma inglés, llevar suficientes tarjetas de presentación y papelería membretada; disponer de todas sus cotizaciones y opciones para poder negociar mejor; llevar pequeños objetos típicos de buen gusto para obsequios de negocios; prever los tiempos de traslado y contar con las rutas; un día de preparación y descanso en viajes al exterior, e ir preparado con los documentos complementarios que permitan mayores explicaciones o datos. Todo lo anterior, es utilizado en los países desarrollados y algunos en desarrollo y a lo que está acostumbrado el cliente. Es recomendable escuchar con gran atención al cliente; tomar debida nota de sus necesidades; deseos; propósitos y, tratar de responder a ellos, señalarle con mayor franqueza y claridad en qué aspectos se podrá cumplir y cuáles se descartarían, al menos por el momento.

Ahora bien, el empresario deberá contratar personal con capacidad y, si es posible, con cierta especialización relacionada con las actividades propias de la empresa. Resulta benéfico para la empresa contratar personal responsable y con deseos de trabajar. En México, sí cuenta con personas con carreras profesionales que han hecho maestrías, o bien, se han especializado en ciertas áreas, científicas, tecnológicas y de humanidades, o bien, con personas que cuenta con bachilleratos tecnológicos, con plena capacidad y deseos de tener una oportunidad de trabajo. Es una desgracia que el sector empresarial no cuente con el personal adecuado a sus necesidades de competencia. El bajo nivel en conocimientos y la inexperiencia en las áreas de trabajo que se deben reforzar, se encuentra en descenso.

El Distrito Federal registra más de 300 mil desempleados al cierre del primer semestre del año 2003, de los cuales más del 50% son profesionistas o con nivel medio superior, seguidos por aquellos con estudios de secundaria inconclusa o terminada con 34.9%.³

El empresario mexicano, al evaluar el desempeño del personal con base en objetivos, paulatinamente, va desarrollando una cultura competitiva entre su personal, y éste, a su vez, buscará otorgar a la empresa mejores resultados y mayores logros tanto colectivos (para la empresa), como personales; obviamente, esto sería el resultado de un trabajo en equipo -empresario-trabajador -.

³ Con base en estadísticas de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI.

El trabajador al igual que el empresario, debe tratar a los clientes, nacionales y extranjeros, de manera cortés y amable, puesto que de ello depende su futuro, es decir, que la competencia para determinados productos o servicios es de mayor grado que otros, por lo que una empresa de acuerdo al trato que se le dé al cliente puede subsistir o fenecer.

¿ Por qué los clientes cancelan pedidos ?

- 1% Por deceso
- 3% Por cambio de residencia
- 5% Establecen otras amistades
- 9% Por la competencia
- 14% Por insatisfacción con los productos o servicios
- 68% Por la conducta (actitud / trato) de la firma.

El empresario al realizar este plan de trabajo, debe considerar que el poder adquisitivo de los trabajadores es bajo y un trabajador especializado que se contrate no aceptara un sueldo mínimo. Este problema no sólo se presenta en nuestros días; la crisis económica que sufre México, propicia la escasez de oportunidades reales y efectivas tanto a profesionistas altamente capacitados como a técnicos especialistas, que encuentran, si bien les va, estas oportunidades en las empresas trasnacionales. Una vía para ir eliminando este problema de desempleo, sería que el empresario trabajará evaluando el desempeño del personal con base en objetivos, comprometiéndose a alcanzar la calidad en los productos y eficacia en los servicios que se otorguen al cliente nacional y extranjero. Erradicar tanto del empresario como del trabajador: la costumbre (el patrón cultural); la actitud negativa de resistencia y; el daño al medio ambiente.

¿Cómo alcanzar las metas propuestas? Trabajar evaluando el desempeño del personal con base en objetivos, será trascendente para apreciar con justeza los esfuerzos de cada trabajador en la empresa.

apreciar con justeza los esfuerzos de cada trabajador en la empresa. Trabajar con un enfoque de atención al cliente; planeando programas de capacitación y creando una atmósfera de trabajo amigable y optimista en base a resultados.

4.3.- ACCIONES QUE OTORGUEN SEGURIDAD JURÍDICA Y ECONÓMICA A LAS EMPRESAS ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Las siguientes acciones tienen como objetivo, por un lado, fortalecer las acciones tanto jurídicas como económicas que realiza el gobierno, así como proponer otras acciones que otorguen mayores resultados a las empresas que exportan, importan, o bien, aquellas que deseen ingresar al mercado internacional para los mismos efectos.

- *Mantener el liderazgo* de las empresas que hoy día con sus productos o, en su caso, los servicios que presten en el mercado del o los países extranjeros en el que se encuentre compitiendo, a través de un crédito que sea utilizado por la empresa para mejorar el área donde la misma encuentre ciertas deficiencias o que desee reforzar con la compra de materia prima, sanear deudas, fortalecer el área de mercadotecnia, etc. Este apoyo debe estar exento de intereses, con disminución de cierto porcentaje en el pago de aranceles y contar con una mayor facilidad en los trámites aduanales. Por supuesto, generaría empleos y la procuración de una mejor calidad en el producto que se esté exportando.
- *Obtener información* de los mercados internacionales, en los cuales se encuentren compitiendo los productos mexicanos. Esta información deberá ser clara y precisa respecto de los movimientos financieros, de mercadotecnia y de las técnicas de calidad y servicio que efectúen las empresas que compiten con las mexicanas. Lo cual permite que las empresas mexicanas conozcan los movimientos de las empresas que compiten y, si es posible, tomar aspectos que ayuden a mejorar y superar a nuestras empresas.

- ❑ *Evaluar* trimestralmente el impacto de las exportaciones y los objetivos alcanzados, por éstas, en el sector laboral con base en resultados concretos.
- ❑ *Coordinar* las relaciones del Gobierno a través de las Secretarías de Economía y Hacienda y Crédito Público –principalmente-, Bancomext, las empresas exportadoras e importadoras y la banca comercial, para determinar: las modificaciones necesarias en el otorgamiento de créditos; de los programas de apoyo a las exportaciones; el mejoramiento de los servicios que preste la banca de desarrollo y la comercial, tanto para los exportadores como para los importadores; y, las formas de operación y de atención de las mismas bancas a las empresas exportadoras e importadoras.
- ❑ *Acentuar* el seguimiento de las prácticas aplicadas por otros países - respecto de los apoyos que otorguen a las empresas trasnacionales- y empresas en el mercado internacional y nacional, así como las prácticas exitosas adoptadas por las instituciones de promoción al comercio exterior en otros países, para determinar las tendencias más avanzadas en el negocio financiero y de apoyo a la exportación.
- ❑ *Atender* las necesidades de la comunidad empresarial y de los intermediarios financieros, mejorando la política de comercio exterior, en cuanto a su estructura organizacional, procedimientos; y, modernizando su sistema de operación aduanal.
- ❑ *Mejorar* las relaciones entre los empresarios, la banca de desarrollo y la comercial, mediante formas de comunicación creativas y eficaces, aprovechando la información sobre las empresas exportadoras con que se cuenta, que motiven a la comunidad empresarial a acercarse primero a Bancomext, con la seguridad de que sus demandas serán satisfechas.
- ❑ *Conocer* las demandas (o reclamos) reales del sector empresarial, es decir, cuáles son las principales trabas que se presentan al empresario que desea exportar.
- ❑ *Programar* eventos internacionales y foros nacionales, en los cuales se ofrezca orientación, asesoría y apoyos que ofrece el gobierno a través

de sus Secretarías de Estado y la banca de desarrollo a todo el sector empresarial.

- ❑ *Apoyo y estímulo* del sector empresarial y del gobierno a los estudiantes y las universidades que realicen proyectos de creación de productos, mejoramiento en la calidad de los mismos, su publicidad, etc.
- ❑ *Incrementar y estimular* la competitividad de las exportaciones, diversificando las mismas, por producto y mercado, de mayor valor agregado y menores costos en el mercado internacional.
- ❑ *Resolver* de manera ágil y oportuna las solicitudes de crédito, cuidando la calidad de las evaluaciones que se realicen. El Banco Nacional de Comercio Exterior deberá mejorar el análisis crediticio, sin hacerlo más burocrático.
- ❑ Una de las repercusiones de la recesión norteamericana en la economía mundial, ha sido la disminución de liquidez en los mercados financieros, por lo que, ante esta crisis, el Poder Ejecutivo debe presentar iniciativas claras y reales al H. Congreso de la Unión, en materia de *riesgos económicos* que se originan de estas crisis. Estos riesgos reducen el crecimiento económico tanto interno como externo. Por lo que dicha iniciativa de reforma a la Ley de Comercio Exterior debe basarse en el *diseño* de mejores estrategias de supervisión, para tomar medidas preventivas contra riesgos innecesarios en las empresas, con mecanismos de medición de riesgos, de tal manera que se tenga el conocimiento de la magnitud de los riesgos que alteren las tasas de interés, el tipo de cambio, etc., a fin de que si presentan situaciones no previstas, sea posible minimizar el impacto de los eventuales siniestros.
- ❑ *Desarrollar* las capacidades para reaccionar rápidamente ante los cambios de los mercados comerciales y financieros. Es importante que dichas capacidades -del gobierno mexicano- no sean normadas y desarrolladas por el entorno y los estándares internacionales, sino tener una política de comercio exterior con la calidad que la apertura comercial y los mercados internacionales estén demandando y, principalmente, protejan a nuestra economía, es decir, que nuestro gobierno deberá ejercitarlas como prioridad dentro de sus funciones.

- La *revisión* conjuntamente de las autoridades laborales, el sector empresarial y sindical, de las condiciones generales de trabajo en la industria maquiladora. Esta propuesta incluye una revisión que permita mejorar a la misma industria, sin menoscabar su salud financiera. Los análisis deberán ser responsables; y, en la búsqueda de las nuevas condiciones, deberá campear la imaginación, inteligencia y la buena fe del dueño de la maquiladora, el sector sindical y la autoridad laboral federal.⁴

4.4.- FOMENTAR EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL MERCADO MEXICANO EN LA APERTURA COMERCIAL

El deseo de alcanzar un crecimiento y desarrollo en nuestro mercado, exige el crecimiento y desarrollo en la educación y reforzando la mano de obra en conocimientos, lo que repercute en el crecimiento de una empresa, en el impulso y proyección del trabajador individual y colectivo. Sin embargo, en el Plan Nacional de Desarrollo se establece, cada vez, un menor porcentaje destinado a la educación, que en términos reales resulta ser menor de lo estipulado en dicho plan. Por otro lado, el contrabando o la entrada ilegal de productos, no genera empleos sino los reduce, al mismo tiempo que disminuye la inversión.

Debido a lo anterior, generan grandes conflictos en el mercado mexicano, debido a que el *contrabando* y la *entrada legal e ilegal de productos provenientes del extranjero* y la producción pirata de diversos productos que circulan en el mercado, han aniquilado muchas industrias y empresas nacionales constituidas legalmente.

Un ejemplo, como *habría* muchos dentro del mercado mexicano, es la rama textil, donde por cada 10 prendas que se venden, seis de éstas son de origen ilegal. El 60% del mercado, lo tienen los contrabandistas; 20%, las importaciones legales; y el restante, se lo disputan los empresarios mexicanos.

⁴ Artículo 527 fracción I, Ley Federal del Trabajo.

Este fenómeno afecta seriamente al sector laboral. Las empresas debido a la incertidumbre de sus ventas, difícilmente serán capaces de contratar a la enorme masa laboral activa menor de 30 años y, menos aún, el de proporcionar seguridad social, jubilación, entre otras prestaciones.

Durante estos años, se observa cómo la difícil situación por la que atraviesa la industria y la empresa mexicana ha generado que el fenómeno de la *migración* ascienda, día a día, englobando la fuerza de trabajo calificada y la no calificada en busca de empleo con una remuneración menos raquítica, aunque tenga que afrontar todo tipo de riesgos y vejaciones.

La *migración* y el *desempleo* son fruto del sistema económico no sólo nacional, sino mundial, y no así del capricho o de la libre voluntad personal de los seres humanos.

Con la marcada crisis económica y la disminución de las industrias y empresas mexicanas, ha proliferado el *autoempleo*, como una salida o solución más al desempleo, teniendo como principal resultado, la creación de la *economía informal*⁵ y el crecimiento acelerado de ésta.

Durante los primeros meses del presente año, se creó la *Comisión Anticontrabando*, como una respuesta del gobierno a solicitud de las diversas industrias nacionales que están siendo seriamente afectadas por el contrabando. De dicha Comisión, aún no se tienen resultados precisos que den tranquilidad al sector industrial, por lo que las autoridades competentes como lo son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Gobernación; que no sólo por la creación de dicha Comisión el problema está resuelto, sino que se debe seguir trabajando para su eliminación, o bien, para su control.

Un fenómeno más que se presenta en el mercado mexicano y en el exterior, lo son las empresas transnacionales, puesto que representan una nueva forma de colonialismo comercial, apoyadas y protegidas por el propio gobierno.

Mientras que la economía crece, se presenta el problema de importar más mercancías de las que exportamos, con lo cual nuestra balanza

⁵ *Economía Informal*. Segmento de la economía que se caracteriza por negocios ilegales y sin reglamentación.

comercial (saldo entre compras y ventas a otros países) se vuelve deficitaria y tenemos que obtener recursos del exterior para nivelarla. El problema no es grave si dichos recursos ingresan en forma de inversiones directas –es decir, si se invierten en la creación o ampliación de empresas productivas–; pero, si entran al país para invertirse en la bolsa de valores, existe el peligro de que se fugen en cuanto perciban el peligro de que el peso mexicano se vaya a devaluar – como sucedió en el año de 1994 –, precipitando de esa manera la devaluación y ocasionando que ésta sea más drástica.

Del análisis efectuado, se desprende una marcada *desigualdad* donde los trabajadores son los más afectados al ser privados de la mayoría de las prestaciones establecidas en la Ley Federal del Trabajo; incremento del desempleo; el crecimiento sin control de la economía informal; aumento en la entrada ilegal y legal de productos; y, la susceptibilidad del sector empresarial ante la falta de apoyo del gobierno y con la competencia que representan las grandes empresas y las monopólicas.

Este comportamiento obedece, en gran parte, a la falta de una política de competitividad que incluye tecnología, servicios, etc., con apoyo al productor-empresario en la oferta.

- La puesta en práctica de un programa de *cero tolerancia* al contrabando, estableciendo un blindaje en todo el territorio nacional para evitar la entrada de productos ilegales.
- La corrupción de las autoridades hacendarías y aduanales, principalmente, propicia que los empresarios no cumplan con sus contribuciones correspondientes y provoque una competitividad desigual con otras empresas.
- El gobierno debe respaldar el producto o servicio nacional, dentro y fuera del país, con apoyos fiscales para la compra y venta de materias primas, producción y comercialización, entre otras, que tenga como resultado la excelente calidad de los mismos.
- La puesta en práctica de una política “espejo”, cuyo fin sería la aplicación las mismas barreras arancelarias que le son impuestas a los productos mexicanos en el exterior.

- ❑ La Ley de Comercio Exterior debe ajustarse a lo señalado en los acuerdos multilaterales suscritos por México en materia de antidumping y de salvaguarda.
- ❑ Revisión y modificación de a la Ley de Comercio Exterior, en lo que respecta a la práctica desleal, principalmente.
- ❑ Que las Cámaras nacionales realicen proyectos de cambios de estrategias que les permitan competir a las empresas afiliadas ante los productos ilegales.
- ❑ Planeación y ejecución de alianzas entre el gobierno y las industrias o las empresas, que otorguen crecimiento y fortalecimiento económico y de credibilidad para las partes.
- ❑ Que el gobierno establezca estrategias y programas financieramente viables, que no constituyan una carga futura creciente para todos los mexicanos.
- ❑ Disminuir el desempleo, cambiando la política neoliberal por otra orientada a favorecer los intereses de la gran mayoría de la población y no del reducido núcleo formado por el capital transnacional y los monopolios nativos.
- ❑ Destinar mayores recursos a la investigación para asimilar y adaptar la tecnología más adecuada a las condiciones de nuestro país y en cada actividad económica. Al mismo tiempo, debe impulsarse el desarrollo tecnológico y la innovación de productos, procesos productivos y administrativos, así como de las formas de comercialización.
- ❑ Otorgamiento de subsidios en combustibles y energía eléctrica para las empresas nacionales.
- ❑ Fortalecimiento de las cadenas productivas, desde la actividad primaria hasta la comercialización del producto.
- ❑ Mejorar el apoyo a los productores primarios –que son los más susceptibles– para poder competir con sus similares de Estados Unidos y la Unión Europea. Con una tabla comparativa, podemos advertir que México invierte una cantidad mucho menor de apoyos a

un productor primario en materia de agricultura, en comparación con otros gobiernos.

| | |
|----------------|-------------------|
| México | 722,000.00 pesos |
| Estados Unidos | 21,000.00 dólares |
| Unión Europea | 16,000.00 dólares |

- De las cifras anteriores se observa la posición del gobierno mexicano de tener preferencia por importar los productos de Estados Unidos, no así de apoyar a los productores nacionales a través de créditos, disminución de las tasas de interés, en la adquisición de maquinaria, etc.
- Cambiar la política de dependencia por la de una autosuficiencia alimenticia.
- Que todos los productos de origen extranjero entren al país con un certificado de calidad. Puesto que, para acceder al mercado externo, las empresas deben garantizar la calidad de sus productos cumpliendo con las normas de la International Standard Organization (ISO), para lo cual deben implantar un sistema de aseguramiento de calidad; pero éste es un proceso muy tardado y costoso, por lo que está fuera del alcance de las pequeñas empresas y dificulta su incorporación como proveedoras de las exportadoras.
- La no-imposición de más contribuciones a las empresas y que no les resulte trabas que les impida desarrollarse y crecer en el mercado ante la fuerte competencia.
- Que el gobierno promueva la creación de asociaciones de empresas micro, pequeñas o medianas, sin crear falsas expectativas. La debida información sobre múltiples aspectos hacia las empresas es muy importante, tales como: tecnológicos, de mercado, organizacionales, administrativos, sobre trámites administrativos, sobre el entorno nacional e internacional, etc.
- Agilidad de los trámites gubernamentales para dar de alta una empresa, importar o exportar, ya que son muy tardados, complicados, costosos y, en ocasiones, redundantes.

- La vinculación de las empresas, con las universidades para el intercambio de información, experiencia, etc.
- Conviene reorganizar la empresa, de tal manera que satisfaga las necesidades del cliente eficiente, y tener objetivos claros y directos;
- Las empresas deben replantearse quiénes serán sus clientes y dónde estarán; así como los productos y servicios requeridos;
- Las empresas deben concentrarse en los mercados nacionales y clientes cuidadosamente seleccionados;

El estudio de estas alternativas, determina la necesidad de acciones rápidas y que lleven una continuidad, puesto que el futuro de nuestro mercado es cada vez menos optimista, teniendo como resultado el abandono de las empresas, o bien, su desaparición, respecto de aquellas actividades comerciales que no les otorguen ganancias. Al respecto, el gobierno mexicano sugiere a los agricultores desarrollar otros cultivos.

México no cuenta con reservas ni mucho menos estrategias alimentarias, por lo que no se cuenta con una producción nacional.

La puesta en práctica de la política de apertura comercial, propició que sectores como: educativo y agropecuario, entre otros, presenten serios rezagos que impiden fomentar el crecimiento y desarrollo del mercado mexicano. Dichos sectores necesitan que se les destinen recursos, vía el presupuesto. El sector educativo debe responder a una población menor de 30 años y que ésta a su vez representa la mayoría en nuestro país. Mientras que el sector agropecuario mantiene concentrado a 25 millones de mexicanos de todas las edades, incluyendo familias completas.

La dinámica que impuso el modelo económico neoliberal, antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hizo que el Ejecutivo Federal basará la política económica del país en expectativas positivas. Expectativas que han sido superadas por la realidad y que para algunos analistas económicos, ese ha sido un grave error de casi dos décadas.

México, previo a la firma del GATT, debió invertir en la educación en todos los niveles, restringir las importaciones, facilitar la exportación, para así poder asegurar el fortalecimiento a largo plazo del crecimiento de las empresas mexicanas, gracias al buen nivel de trabajadores capacitados y emprendedores, que laboren en empresas igualmente fuertes, para después dar entrada al libre comercio. Lo anterior, significa que cada mexicano tendría un mejor poder adquisitivo y empleo digno.

Finalmente, el comportamiento del gobierno mexicano -y no precisamente el encabezado por el Presidente Fox- que es necesario cambiar para mejorar nuestro mercado, es la implementación de medidas o proyectos a corto y muchas veces a mediano plazo, sin que se les haya dado continuidad, o bien, sin conocer sus resultados o, en el peor de los casos, sin su realización. Lo que ha restado confianza y seguridad al empresario nacional y al extranjero para invertir y tener mejores expectativas de México.

El resultado que dejan los proyectos y planes inconclusos, deterioran aún más nuestra economía; lo que proyecta una imagen de inseguridad y vulnerabilidad en el exterior.

En la actualidad, para que nuestro mercado sea realmente competitivo y permanezca en el sistema económico global con ventajas, se necesita de algunas características que puedan hacer que una nación sea competitiva dentro y fuera de ella, son: que ésta cuente con una población instruida a nivel profesional, profesionales que observen y analicen a la población sus necesidades, cambios, crecimiento, que se encarguen de crear estructuras y planes de acción, y desarrollo; con grupos de investigación dominantes de las ciencias, técnicas y tecnologías, proveyendo de esta forma el medio de consolidar productos más avanzados y vanguardistas que cautiven los mercados, asegurando la demanda de los mismos; transformando materia y energía al servicio de la producción y satisfactores, permitiendo asegurar inversiones dando certeza de acción hacia el desarrollo, factores que creen una estructura financiera estable, flexible, fuerte y que permita planear a futuro e invertir sin temor o bajo falsas expectativas, que permitan apoyar sobre bases ciertas el desarrollo socioeconómico con inversión, préstamos, producción, comunicaciones, informática, transporte, desarrollo y solidificación de una estructura socioeconómica pensada.

4.5.- EQUIDAD EN LOS TRATADOS COMERCIALES.

De acuerdo con lo señalado en el punto 2.3 de la presente tesis, los tratados internacionales se encuentran regidos por lo dispuesto en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, entendiéndose que los mismos son un acto mixto, que afecta a la vez al derecho interno, por su mecanismo de elaboración y como resultado de su aplicación, y al derecho internacional por su función jurídica.

La citada Convención establece principios entre los cuales figura, en su artículo 26, el de *Pacta sunt servanda* que a la letra reza: *todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas en buena fe*. Otro principio base en las relaciones jurídicas, es el de *reciprocidad*, como mecanismo creador de obligaciones, y, eventualmente, fundamento de sanción.

La autora Ileana Di Giovan Battista cita a Emmanuel Decaux, quien señala: "la reciprocidad se encuentra en la encrucijada de lo racional y lo imperativo: es un principio lógico y una sanción jurídica. Es el equilibrio y el mantenimiento del equilibrio".⁶ De lo anterior, se puede desprender un punto, con la cual se pueda observar y examinar obligaciones supuestamente violadas por alguna de las partes, a fin de restablecer el equilibrio y la equidad entre las mismas o determinar una nueva balanza a través de modificaciones equitativas de derechos y obligaciones a cada una de las partes.

Pero, en el planteamiento y negociación de un tratado, los países fuertes y desarrollados económicamente buscan ventajas y beneficios económicos de las otras partes, desconociendo los principios de reciprocidad y de *Pacta sunt servanda*, entre otros.

Entonces, si un país busca realmente equidad y beneficios económicos, porque es la principal finalidad de celebrar un tratado comercial, no será complaciente ni permitirá que otras naciones lo conviertan en una pieza de ajedrez.

⁶ Di GIOVAN, BATTISTA, Ileana. Derecho Internacional Económico y sus Relaciones Económicas Internacionales. Buenos Aires. Edit. Abeledo- Perrot. 1992. p.134.

Procurar la *equidad* en la negociación de un tratado o acuerdo comercial es fundamental para México, debido a la complejidad de establecer la relación entre los **tratados internacionales** y el derecho interno, como consecuencia de la **dualidad** jurídica de los tratados internacionales; al ser, por un lado, en el derecho internacional, fuente de derechos y obligaciones entre los Estados y, en el derecho interno, fuente de normas de observancia general, que como **tales**, entran en conflicto con otras normas de observancia general de carácter interno. Los tratados afectan a la sociedad en su conjunto y, de **forma significativa** la esfera jurídica de los particulares.

Los impactos económicos que producen los tratados o acuerdos internacionales comerciales tienen efectos económicos en términos de crecimiento del PIB, de comercio interno y externo, de empleo y de impactos en sectores **específicos**, entre otros. Razón por la cual, **negociar equitativamente un tratado o acuerdo internacional comercial**, es un trabajo delicado y bastante complejo

Con la finalidad de negociar un tratado o acuerdo comercial internacional equitativo entre las partes y lograr óptimos resultados para México, se deben considerar como medidas previas de análisis real y consciente, las siguientes:

- ↳ Evaluación de la capacidad real de algunas áreas específicas de la industria mexicana, capaz de soportar los índices de competitividad y el crecimiento de los mercados.
- ↳ El entendimiento cabal de la realidad del porqué éstos países deben asociarse ahora con México.
- ↳ La evaluación y planeación de una estrategia clara, para evitar los resultados **negativos** de una preparación incompetente y el aprovechamiento total de todas las cláusulas benéficas que aparezcan en el texto del tratado. Incluyendo el idioma y los términos utilizados por las partes **para negociar**.
- ↳ Tener un conocimiento veraz del grado de compatibilidad, y en lo que no resulta serlo, de nuestra política económica con las otras partes y sus consecuencias.

La aplicación de estos ejes de reflexión al proceso de negociación de un tratado o acuerdo comercial, se complementan con las funciones del Senado derivadas del artículo 76º, fracción I constitucional, y que el maestro Carlos Arellano García, para servir de contrapeso al Ejecutivo en materia de tratados, agrega las siguientes: "a) Si en el tratado se han resguardado debidamente los intereses nacionales; b) Si las disposiciones del tratado no contravienen la Constitución; c) Si existe desventaja o dificultades graves para el futuro cumplimiento del tratado; d) Si hay equilibrio de prestaciones y contraprestaciones; e) Si en el tratado existen disposiciones oscuras o de difícil interpretación; f) Si conviene formular algunas reservas; g) Si hay o puede haber contradicciones con otro tratado; h) Si se reducen las posibilidades de actuar o legislar unilateralmente en el derecho interno y la conveniencia de ello; i) La afectación para las entidades federativas; j) Que exista la cláusula de denuncia del tratado, etc." ⁷

Si los objetivos de un tratado de libre comercio son eliminar barreras al comercio de bienes y servicios, facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa; legislar no es suficiente, falta una demostración de buena relación de socios comerciales de parte de Estados Unidos, puesto que se trata del mayor socio de México. Por otra parte, la existencia de reciprocidad internacional en los sistemas de prácticas desleales es muy importante, ya que la única forma de garantizar una defensa de la producción nacional, es logrando que nuestro trato a los productores extranjeros en México sea simétrico a la forma como nuestra industria exportadora es tratada en el extranjero.

⁷ ARELLANO GARCÍA, Carlos. La Aprobación de los Tratados Internacionales por El Senado Mexicano. México. Edit. Porrúa 1993. p. 89.

4.6.- PROPUESTAS DE REFORMAS A LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

El objetivo de reformar la Ley es para establecer un marco normativo, amplio y comprensivo en materia de comercio exterior, congruente con la apertura comercial a la competencia real y con los compromisos internacionales de México.

Del análisis efectuado, se desprende que la actual Ley de Comercio Exterior no se ajusta a la realidad comercial del país y a las perspectivas de la economía nacional. Su contenido se aleja de una efectiva promoción de nuestro sistema productivo y protección del mismo frente a la competencia desleal del exterior. Esta situación obliga a proponer reformas a la Ley en comento, que agilicen los procedimientos que contempla, para así, lograr justicia para los productores nacionales que exportan, importan, o bien, comercializan en el mercado nacional, únicamente.

Las propuestas, son las siguientes:

- ⇒ Proteger a la *producción nacional* de la mercancía de que se trate, cuando se perciba que un 5% de la misma se encuentre afectada por las importaciones especulativas o prácticas desleales (Artículo 40°).
- ⇒ La disminución del 25% hasta un 15% de los *productores nacionales* que se vean afectados por las importaciones legales e ilegales (Artículo 40°).
- ⇒ El periodo que se establecía para los *procedimientos de resolución preliminar de prácticas desleales de comercio* era de 130 días, hasta antes de las reformas a la ley, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 5 de Diciembre de 2002; derivado de ello, el periodo se reduce a 90 días, aun cuando se le suman el resto de los días que siguen para dictar la resolución final es excesivo. Considero que en un periodo de 40 a 50 días podrían ser emitidas las resoluciones preliminares en materia de protección de productores mexicanos ante prácticas desleales de comercio, evitando lo antes posible que dichas resoluciones se dicten cuando ya han sido afectados segmentos importantes de la planta productiva mexicana (Artículo 57°).

- ⇒ Los procesos de análisis para la determinación del dumping son sumamente extensos y minuciosos, es necesario que se dicte una resolución con el acopio de la información indispensable para obtener un veredicto justo y en un tiempo menor.
- ⇒ Es insuficiente el contenido del Título IX referente a las funciones de la Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones, porque su función principal es aumentar las exportaciones, sin embargo, carece de instrumentos específicos, de una verdadera regulación, coordinación y acción en defensa de los productores. Solicitando a los bancos otorgar créditos a los productores sin numerosos requisitos, genera empleos y la oportunidad de competir con calidad los productos que se comercialicen dentro y fuera del país.
- ⇒ Incorporar propuestas o medidas eficaces y, sobre todo, expeditas que contrarresten las prácticas desleales de comercio en que incurre cualquier país o países con los que México entable relaciones comerciales, sobre todo cuando Estados Unidos incurre en prácticas desleales e impuestos compensatorios o prohíbe la entrada de productos mexicanos con todo tipo de argumentos desde el incumplimiento de normas zoosanitarias, dumping, etc.
- ⇒ Crear un organismo responsable de todo lo referente al comercio exterior y que vigile la correcta aplicación de la Ley en las dependencias correspondientes. De igual manera, que cuente con funcionarios con capacidad y experiencia jurídica, en idiomas, amén de conocer los términos de negociación internacional correctamente, y de negocios, que asesoren a los exportadores mexicanos, para que puedan hacer frente a las investigaciones extranjeras de que sean objeto, etc. Este organismo o consejo deberá ser distinto a la Comisión de Comercio Exterior (Artículo 6º), pero como órgano de consulta obligada, integrado por expertos en comercio exterior.
- ⇒ Determinar, previamente, si los efectos de las importaciones de dos o más países en su conjunto, causan o amenazan causar daño a la producción nacional (Artículo 41º).
- ⇒ Que nuestro marco normativo sea claro y objetivo para que puedan tener acceso sin dificultad de entendimiento todas aquellas personas con interés de exportar o importar mercancías, amén de

otorgar mayor seguridad jurídica y cimentar sobre bases firmes las herramientas de competencia que otorguen una legítima ventaja para México dentro del proceso de transformación económica.

La actual Ley no cumple con los objetivos de ser abierta, de ser competitiva, de prever todas las situaciones; menciona las prácticas desleales de comercio internacional, pero no incorpora adecuadamente los avances de la política comercial ni cambia en razón de los compromisos internacionales del país actuales y futuros. Por lo anterior, es necesario reformar el marco normativo para que cumpla con las siguientes condiciones: que consolide la apertura comercial y establezca los instrumentos que permitan usar la política de comercio exterior para promover la competitividad del país; que otorgue seguridad jurídica a los particulares; que permita al país cumplir con sus compromisos internacionales en materia comercial.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- El Derecho Económico es una ciencia, no una rama del Derecho.

SEGUNDA.- Las políticas económicas implementadas en cada sexenio a lo largo de los últimos veinte años, suprimen gradualmente lo rígido de la dirección estatal, erradicando el proteccionismo.

TERCERA.- La apertura comercial da origen a la competitividad entre las empresas nacionales y extranjeras, al mismo tiempo que el consumidor puede elegir entre bienes nacionales e importados, aquellos que le ofrezcan las mejores condiciones de precio y calidad.

CUARTA.- La integración económica ha logrado la unificación de procesos socioeconómicos, revelando una simplificación donde se facilita toda acción y todo proceso comercial.

QUINTA.- En el proceso de apertura comercial, las restricciones gubernamentales sobre el comercio entre Estados han disminuido.

SEXTA.- Las economías antes cerradas, se han abierto con el fin de ayudar primero, en la ampliación de mercados, en un primer plano; y, en segundo, a las personas.

SÉPTIMA.- La globalización está creando nuevos clientes y competidores que buscan calidad en los productos y un excelente servicio.

OCTAVA.- En términos económicos, la celebración de tratados permite a un país pequeño o grande tener un papel en las maniobras internacionales que lo afectarán.

NOVENA.- La equidad en un tratado o acuerdo comercial es fundamental para México, debido a la complejidad de establecer la relación entre éstos y el derecho interno.

DÉCIMA.- El comercio exterior debe servir para fortalecer la competitividad en el exterior, la planta productiva y el ingreso.

DÉCIMA PRIMERA.- México, Canadá y Estados Unidos integraron sus economías en un área de libre comercio, donde el término *libre* significa la

eliminación de restricciones al comercio.

DÉCIMA SEGUNDA.- Estados Unidos viola frecuentemente las normas internacionales del comercio, lo que origina procedimientos ante la Secretaría de Economía y, en su momento, la constitución de paneles arbitrales.

DÉCIMA TERCERA.- Con la apertura, el desfaseamiento y la reorganización propias del nuevo entorno económico, disminuyeron las oportunidades de crecimiento de algunos sectores industriales en México.

DÉCIMA CUARTA.- El mercado nacional está invadido por productos de mala calidad y menor costo, procedentes de China, Estados Unidos, Taiwán y Hong Kong, principalmente.

DÉCIMA QUINTA.- Desde sus inicios el comercio en México se caracteriza por: el contrabando, la piratería, los impuestos excesivos y una mala administración.

DÉCIMA SEXTA.- México depende de la inversión extranjera para equilibrar la balanza comercial.

DÉCIMA SÉPTIMA.- La apertura comercial ha beneficiado, en mayor medida, a un grupo reducido de empresarios que puede adquirir insumos y bienes de capital, de precio y calidad internacional.

DÉCIMA OCTAVA.- Para lograr el desarrollo independiente de México, se debe asegurar, primero, la satisfacción de la demanda interna destinada al consumo popular y fortaleciendo nuestra industria.

DÉCIMA NOVENA.- El Poder Ejecutivo es el único con capacidad jurídica para celebrar tratados internacionales, susceptible de obligar jurídicamente al Estado Mexicano, con la aprobación del Senado de la República.

VIGÉSIMA.- El Poder Ejecutivo debe dar mayor énfasis al perfeccionamiento del sistema mexicano contra las prácticas desleales de comercio internacional, para garantizar a los productores nacionales, condiciones equitativas de competencia con el exterior.

VIGÉSIMA PRIMERA.- La excesiva intervención gubernamental y el comercio ilegal, obligan al empresario común a participar en el mercado internacional con las consecuencias de la crisis y recesión.

VIGÉSIMA SEGUNDA.- El empresario mexicano antes de realizar una negociación internacional, deberá tener conocimiento de los términos de negociación, los contratos que existen, las formas de pago, los seguros para la mercancía y del transporte de la misma, así como de la solución de controversias, en el caso de presentarse.

VIGÉSIMA TERCERA.- El gobierno mexicano debe apoyar y reconocer los esfuerzos de los exportadores nacionales para incrementar la capacidad exportadora.

VIGÉSIMA CUARTA.- La mediana y pequeña empresas crean empleos y contribuyen al crecimiento económico del país.

VIGÉSIMA QUINTA.- México crea empleos en el extranjero, debido al aumento de las importaciones y la reducción de su planta productiva.

VIGÉSIMA SEXTA.- La empresa trasnacional origina que las empresas nacionales se fusionen entre sí, o bien, desaparezcan.

VIGÉSIMA SÉPTIMA.- Debe revisarse la operatividad de los instrumentos normativos vigentes y, en su caso, ajustarlos a las nuevas realidades que vive México y el mundo.

VIGÉSIMA OCTAVA.- No existe un organismo responsable en todo lo referente al comercio exterior.

VIGÉSIMA NOVENA.- Estados Unidos es el principal socio comercial de México, por lo que, mas del 85% de los intercambios comerciales de nuestro país con el exterior son regulados por el TLCAN.

TRIGÉSIMA.- De los resultados obtenidos a lo largo de 10 años de la entrada en vigor el TLCAN, el crecimiento promedio anual es del 2%, provocando la baja calidad en los alimentos para la población y el desempleo.

TRIGÉSIMA PRIMERA.- Falta conocimiento y experiencia para negociar en términos comerciales y jurídicos un tratado o acuerdo comercial.

TRIGÉSIMA SEGUNDA.- Renegociar en términos generales el TLCAN.

BIBLIOGRAFÍA

- ARELLANO GARCÍA, Carlos. La Aprobación de los Tratados Internacionales por El Senado Mexicano. México. Edit. Porrúa. 1991.
- CUÉ CANOVAS, Agustín. Historia Social y Económica de México. (1521 - 1854)., México. Edit. Trillas. 1991. 29a. r.
- Di GIOVAN BATTISTA, Ileana. Derecho Internacional Económico y sus Relaciones Económicas Internacionales. Buenos Aires. Edit. Abeledo- Perrot. 1992.
- FAJNZYLBER, Fernando y Trinidad Martínez Tarrago. Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México. Edit. Fondo de Cultura Económica. 1982. 2a. r.
- FERNÁNDEZ SERNA, Gabino. Monopolios Transnacionales y la escala fraccionaria. México. Edit. Porrúa. 1975.
- LEDESMA, Carlos A. Cristina I. Zapata, et al. Negocios y Comercialización Internacional. Comercio Exterior. Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1997.
- MARSHALL, Alfred. Principios de Economía. {Tr. Emilio de Figueroa}. Madrid. Edit. Aguilar. 1948.
- MÉNDEZ MORALES, José Silvestre. Problemas Económicos de México. México. Edit. McGraw - Hill. 1994. 3a. ed.
- MORENO, José María. Marketing internacional. (contenido y estrategias para lograr la excelencia). Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1994.
- OLIVERA, Julio H. G. Derecho Económico. Conceptos y problemas fundamentales. Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1981. 2a. ed.
- ORTIZ WADGYMAR, Arturo. La nueva economía mundial. Actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado. México. Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM. Edit. Miguel Ángel Porrúa. 1999.

Manual del Comercio Exterior de México. De los mercantilistas al GATT. México. Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM. Ediciones Nuestro Tiempo. 1988.

RANGEL COUTO, Hugo. La Teoría Económica y el Derecho. México. Edit. Porrúa. 1980. 3a. ed.

RUEDA PEIRO, Isabel. Las micro, pequeña y mediana empresas en México en los años noventa. Textos breves de Economía. México. Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM. Edit. Miguel Ángel Porrúa. 2001

RUELAS VÁZQUEZ, Carlos. Investigación Científica. Teoría y Practica. México. Ediciones Graficas Amaranto. 1990. 3a. ed.

SEPÚLVEDA AMOR, Bernardo, et. al. Las Empresas Transnacionales en México. México. El Colegio de México. 1977. 1a. r.

SERRA ROJAS, Andrés . Derecho Económico. México. Edit. Porrúa. 1999. 5a. ed.

STIGLITZ, Joseph E. Economía. {Tr. María Esther Rabasco Espariz}. Barcelona. Edit. Ariel. 1994.

TARDIFF, Guillermo. Historia General del Comercio Exterior Mexicano. México, 1968. T. I-III.

WALSS AURIOLES, Rodolfo. Los Tratados Internacionales y su regulación Jurídica. México. Edit. Porrúa. 2001.

WITKER VELÁSQUEZ, Jorge y Gerardo Jaramillo. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas - UNAM. 1991.

Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo. México. UNAM - McGraw - Hill Interamericana Editores. 1996.

El Area de Libre Comercio de las Américas. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas - UNAM. 2004.

DICCIONARIOS

AHIJADO AGUER, Manuel. Mario. Diccionario de Economía y Empresa. Madrid. Ediciones Pirámide. 1996.

SELDON PENNANCE, Arthur. F. G. Diccionario de Economía. Barcelona. Ediciones oikos - tau. 1986.

HEMEROGRAFÍA

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR. "Bloques Económicos". Trimestre Fiscal. Instituto para el desarrollo Técnico de las haciendas Públicas. Año 14, Núm. 41, Guadalajara, Jalisco. Enero - Marzo, 1993.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo. "La pequeña y mediana industrias ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985 - 1992". Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. México. Vol. XXIV. Abril - Junio, 1993.

REY ROMAY, Benito. "México: el neoliberalismo fracasa y la apertura comercial estalla". Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. UNAM - Instituto de Investigaciones Económicas. México. Vol. 26. Enero - Marzo, 1995.

SARMIENTO LUEBBERT, Humberto. "Repercusiones de la Apertura Comercial en la economía mexicana". Bien Común y Gobierno. México. Publicación Mensual. Fundación Rafael Preciado Hernández, A. C. Año 5, Núm. 51, Febrero, 1999.

SECOFI. "México, el GATT y la Nueva Organización Mundial del Comercio." México. 1994.

LEGISLACIÓN

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley de Comercio Exterior.

Ley de Inversión Extranjera.

Ley Aduanera.

Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.

Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación.