



16
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales

A R A G O N

**Desarrollo y Perspectivas del Transporte
Aereo Mexicano en la Importación y
Exportación de Mercancías Frente a
la Apertura Comercial**

T E S I S

PARA OBTENER EL TITULO DE

Licenciatura en Relaciones Internacionales

P R E S E N T A :

Graciela García Nieto

FALLA DE ORIGEN

México, D. F. 1995





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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CAMPUS ARAGÓN

UNIDAD ACADÉMICA

Lic. DAVID R. WILSON OROPEZA
Jefe de Carrera de Relaciones Internacionales,
Presente.

En atención a la solicitud de fecha 19 de septiembre del año en curso, por la que se comunica que la alumna GRACIELA GARCIA NIETO de la carrera de Licenciado de Relaciones Internacionales, ha concluido su trabajo de investigación intitulado "DESARROLLO Y PERSPECTIVAS DEL TRANSPORTE AEREO MEXICANO EN LA IMPORTACION Y EXPORTACION DE MERCANCIAS FRENTE A LA APERTURA COMERCIAL", y como el mismo ha sido revisado y aprobado por usted se autoriza su impresión; así como la iniciación de los trámites correspondientes para la celebración del examen profesional.

Sin otro particular, le reitero las seguridades de mi distinguida consideración.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"
San Juan de Aragón, México, 19 de septiembre de 1995
EL JEFE DE LA UNIDAD


Lic. ALBERTO IBARRA ROSAS

ccp Asesor de Tesis.
ccp interesado.


AIR/ta.

C A M P U S A R A G O N

JEFATURA DE RELACIONES INTERNACIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

LIC. ALBERTO ISARRA ROSAS,
JEFE DE LA UNIDAD ACADÉMICA,
P R E S E N T E.

Por este conducto me permito hacer de su conocimiento al sínodo asignado para el Examen Profesional de la C. GRACIELA GARCIA NIETO, registrada con cuenta No. 8136725-8, para la obtención de su título en la Licenciatura en Relaciones Internacionales, como sigue:

PRESIDENTE: LIC. CARLOS EDUARDO LEVY VAZQUEZ
VOCAL: LIC. FERNANDO CEJA GONZALEZ
SECRETARIO: LIC. JUAN MANUEL HENDOZA SANCHEZ
SUPLENTE: LIC. CESAR DIEZ BARROSO ACEVEDO
SUPLENTE: LIC. DAVID RENE WILSON OROPEZA

Sin otro particular de momento, me es muy grato aprovechar la ocasión para enviarle un cordial saludo.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPERITU"
Bosques de Aragón, Edo. México, a 23 de junio de 1995.

A T E N T A M E N T E

LIC. DAVID RENE WILSON OROPEZA
JEFE DE LA CARRERA

C.C.P. Ing. Manuel Martínez Ortiz.- Jefe de Servicios Escolares
Interesado

El presente trabajo está dedicado a todas y cada una de las personas que me han dedicado un momento de su vida

Al honorable jurado :

Entrego a su respetable consideración el presente trabajo, cuyo único fin es el deseo de superación en mi vida como profesional.

Gracias papá porque me has enseñado a ser.

Me has enseñado que ante todos los problemas y adversidades
teniendo todo para perder, el darse por vencido nunca es la solución.

Me has enseñado a arriesgar la peca que se tiene en pos de conseguir algo mejor,
dandome ejemplo de no pecar de soberbia si triunfo y educando mi capacidad de afrontar
prestaciones y derrotas.

Me has enseñado a ser humilde y que en esta vida triunfa el que haceonda

Me has enseñado y corregido inteligentemente en mis momentos de desorientación,
me has servido cuando, la que debería servirte soy yo.

Has estado presente cuando te he necesitado en los momentos de felicidad para alegrarme
y en los momentos de tristeza para consolarme y aconsejarme.

Me has enseñado a tener fortaleza en los momentos de crisis y cautela y honor en los momentos
grandes.

Me has respetado en mi individualidad y más aún, me has enseñado a no cometer los errores
invitandome a seguir tu camino de aciertos.

Gracias papá por la mejor herencia

En la vida se requieren elementos que contribuyen a la realización de nuestras metas u objetivos entre estos elementos podemos enumerar: la confianza, el amor, la amistad, la libertad y el respeto entre otros; estos y muchos más he recibido de personas a quienes nunca podré terminar de agradecer lo que han hecho por mí.

Un gran reconocimiento hago a Octavio Berlanga Vega, al Lic. Carlos Luy V. y al Ing. Ricardo Mundo M. ya que sin ellos no hubiera sido posible la terminación del presente trabajo...

Gracias

A ti Papi: dedico estas líneas con todo mi corazón, esperando que llegado su momento este trabajo sirva como motivación para la superación.

A mi madre y mis hermanos: Corina, Jerald y Raúl que a su manera me brindaron apoyo siempre creyeron en mí.

A mis amigas Angéles Crisótopos, Martha Cano, Rosa Ma. Cantero, que han sido parte de una etapa decisiva en mi vida y que en todo momento me motivaron y apoyaron incondicionalmente.

Al Dr. Jaime Rubio, José Luis de la Cruz y a Mike Alvarado, mi permanente gratitud.

A la familia Elorza

A ti donde quiera que estes

ÍNDICE

DESARROLLO Y PERSPECTIVAS DEL TRANSPORTE AEREO MEXICANO EN LA IMPORTACION Y EXPORTACION DE MERCANCIAS .FRENTE A LA APERTURA COMERCIAL

| | |
|---|----|
| INTRODUCCION..... | 3 |
| 1.EVOLUCION DEL TRANSPORTE AEREO MEXICANO (FORTALEZA Y DEBILIDAD)..... | 6 |
| 1.1 ANTECEDENTES DE LA AVIACION CIVIL | 11 |
| 1.1.1 RECTORIA PARA EL SECTOR AERONAUTICO..... | 16 |
| 2.IMPORTANCIA DEL TRAFICO DE MERCANCIAS VIA AEREA..... | 18 |
| 2.1 ORGANISMOS Y TRATADOS INTERNACIONALES QUE PROMUEVEN Y REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 20 |
| 2.1.1 EL AGAAC/OMC..... | 26 |
| 2.1.2 EL TLC..... | 30 |
| 2.2 EL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL PARA EL MANEJO DE MERCANCIAS..... | 36 |
| 2.3 REGLAMENTACION DEL TRANSPORTE AEREO EN MEXICO PARA EL MANEJO DE MERCANCIAS..... | 49 |
| 3. EL DESPACHO ADUANERO DE MERCANCIAS | 59 |
| 3.1 EL PAPEL DE LOS ALMACENES FISCALIZADOS,AGENCIAS ADUANALES, Y REEXPEDIDORAS Y/ CONSOLIDADORAS DE EMBARQUES AEREOS..... | 61 |
| 3.2 LA IMPORTACION DE MERCANCIAS..... | 70 |
| 3.3 LA EXPORTACION DE MERCANCIAS..... | 74 |

| | |
|--|------------|
| 4. LIMITES Y ALCANCES EN TORNO A LA APERTURA COMERCIAL..... | 82 |
| 5. PROPUESTAS DE SOLUCION AL MARGEN DE LA APERTURA COMERCIAL..... | 88 |
| 6. CONCLUSIONES..... | 96 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 100 |
| HEMEROGRAFIA | 102 |
| DOCUMENTOS..... | 106 |
| ANEXOS..... | 108 |

INTRODUCCION

El tema que se aborda en la presente investigación : Desarrollo y Perspectivas del Transporte Aéreo Mexicano en la Importación y Exportación de mercancías frente a la apertura comercial, ha sido el resultado del análisis en torno a las perspectivas que ofrecen en la actualidad las exportaciones y los problemas más inmediatos que se presentan para llevar a cabo el despacho aéreo de mercancías.

Se ha dicho mucho acerca de este tema, pero en general ninguno tenía la perspectiva de un Internacionalista, y el presente trabajo pretende tener la visión de un egresado de Relaciones Internacionales.

La mayoría de la información fué obtenida de sucesos diarios desprendidos generalmente de periódicos y revistas; sumada a ella mi experiencia personal, trabajando en un almacén fiscalizado, así como también recopilando información de gente que trabaja en el medio y que son fuentes directas y fidedignas de información.

Uno de los objetivos, que pretendimos alcanzar, fué el de analizar que tantos son los beneficios que acarrear las exportaciones así como también sugerir algunas propuestas para llevar a cabo el despacho aduanero. Propuestas que pudieran ser soluciones viables de ser tomadas en cuenta por el gobierno mexicano y por los sectores que influyen directamente en el medio.

Teniendo en cuenta que la situación actual del país es difícil y que en el comercio internacional hay grandes posibilidades de crecimiento, y sumado ello los múltiples acuerdos y convenios que en esta materia ha contraído recientemente nuestro país, son causas suficientes para justificar el análisis del presente trabajo.

A partir de la última década, el marco jurídico del comercio internacional se ha vuelto cada vez más complejo. Ello se debe fundamentalmente a la diversidad de los trámites y requisitos que tanto importadores como exportadores deben observar, a efecto de estar en posibilidad de llevar a cabo sus operaciones de comercio internacional.

Existen por una parte, leyes y reglamentos nacionales que establecen disposiciones que importadores y exportadores deben de atender, así como las normas de carácter administrativo, tales como decretos, acuerdos y otras disposiciones de carácter general tanto del país importador como del exportador, que también deben de tomarse en cuenta al momento de efectuar una negociación de carácter internacional.

Por lo anteriormente planteado, a importadores y exportadores les resulta cada vez más difícil mantenerse al corriente de los diversos ordenamientos legales vigentes que existen en el comercio internacional, particularmente en aquellos países en vías de desarrollo como el nuestro.

Como egresado de la ENEP-Aragón, encontré la necesidad de replantear esta problemática auxiliándome del método científico.

La investigación la dividí en cinco capítulos, porque lo consideré así conveniente.

En el primer capítulo, se pretende dar una visión general del desarrollo de la aviación civil en nuestro país, y de como poco a poco se han ido dando y surgiendo nuevas acciones favorables que permitieran el buen desenvolvimiento de esta industria, todo esto con el objeto de centrarnos en el tema y que son antecedentes importantes y comparativos que se ven a lo largo de nuestra investigación.

En nuestro segundo capítulo analizamos de una manera global los acuerdos y tratados más importantes en relación al comercio y que son factores decisivos para nuestro comercio, con el exterior. Asimismo se manejan las principales reglamentaciones que rigen el transporte aéreo para el manejo de mercancías por vía aérea.

El tercer capítulo se destinó para hacer un análisis, sistemático para llevar a cabo el despacho aduanero de mercancías, así como los diferentes actores que participan en su desenvolvimiento característicos y atribuciones principales de los mismos.

En nuestro capítulo cuarto y quinto pretendemos explicar algunas propuestas viables para manejar algunos problemas comunes relativos al tema

Uno de los puntos centrales de esta investigación se enfoca en los procedimientos para llevar a cabo el despacho aduanero en el aeropuerto internacional de la ciudad de México.

Las proposiciones expuestas pretenden controlar y mejorar, los problemas más comunes en el despacho aduanero, para la importaciones y exportaciones por esta vía, lo que da como resultado una agilización notoria en los procedimientos.

Se hizo necesario poner doce anexos con el propósito de resaltar situaciones que ayudan a enriquecer el presente trabajo.

Hacemos un reconocimiento especial al departamento de la línea aérea UNITED-Carga por su valiosa cooperación, así también un agradecimiento muy especial al personal del Almacén Fiscal No.21 Transportación México Express por ayudar a enriquecer algunas situaciones que era necesario resaltar en el presente trabajo.

Este análisis comprende un periodo inicial a partir del día 22 de noviembre de 1994, finalizando el día 10 de marzo de 1995.

La presente investigación no pretende dar por terminado el tema, sino fomentar el interés en otros compañeros.

1. EVOLUCION DEL TRANSPORTE AEREO MEXICANO (FORTALEZA Y DEBILIDAD)

Día tras día se abren nuevos mercados, aparecen nuevos productos, se abren rutas de comunicación hasta llegar a los puntos más distantes de la tierra. La competencia que sostienen empresas de todos los países por la conquista de mayores mercados, la demanda creciente de satisfactores que vienen a llenar necesidades primarias y secundarias, la urgencia de llegar rápida y seguramente a los mercados han obligado a empresas y naciones a darle una importancia vital a los sistemas de transportación. Por todo lo anterior creemos necesario mencionar en este capítulo de manera general las ventajas y desventajas del transporte aéreo para el traslado de mercancías.

Para efectos de regulación internacional, desde el año de 1919, se han llevado a cabo reuniones de las cuales han surgido convenios, acuerdos, protocolos y proyectos para la aviación y las repercusiones de estos. Así también se han elaborado manuales de recomendaciones de tipo técnico y de orientación jurídica a los Estados para solucionar y dirigir de manera eficaz, pero sobre todo en términos de paz, la actividad aeronáutica (1).

El desarrollo del servicio de transporte de mercancías ha tenido un impulso muy importante por parte de las líneas aéreas, y de igual forma se ha incrementado el tráfico como consecuencia del apoyo a las exportaciones no petroleras por parte del sector estatal y privado.

Por otro lado, la firma del TLC y la necesidad que la planta industrial tiene de proveerse de maquinaria que aún no se fabrica en México, (así como de algunos otros artículos de alta precisión), son razones por las que muchas líneas aéreas extranjeras que operan en México han aumentado su interés en la implementación de un servicio para la transportación de mercancías en México.

En México existen líneas aéreas enfocadas especialmente al transporte de carga (Aeromexpress, Cargolux, Emery, Amerijet, UPS etc.) sin embargo la mayoría de las líneas aéreas tanto nacionales como extranjeras que operan en México dan prioridad a:

- 1o pasaje
- 2o equipaje
- 3o correo
- 4o carga

(1) En 1919 el Convenio de París, creó la Comisión Internacional de Navegación Aérea realizando actividades aeronáuticas y técnicas. Ver Lema Paz Juan Compendio de Derecho Aeronáutico Ed. Plus Ultra pp32-33

Tuve la experiencia de notar en varias ocasiones, que aún habiendo paletizado la carga destinada para cierto vuelo; a última hora era bajada, porque ante todo la prioridad la tenía el pasaje. Obviamente esto causaba trastornos, no sólo a los exportadores, ya que al ser bajada su mercancía se tenía la incertidumbre de no saber muchas veces en que vuelo habría lugar disponible para que pudiese salir su embarque, o si se trataba de algún perecedero o embarque urgente, corría el riesgo de echarse a perder o en su defecto perder al cliente, al cual se había destinado dicha mercancía.

El tráfico aéreo mundial no es uniforme, porque depende de la capacidad económica y administrativa de cada uno de los países. La creación de líneas aéreas fuertes y confiables, para el transporte de mercancías sólo ha sido posible en las naciones de alto nivel de desarrollo y, por consiguiente, son ellas mismas las que funcionan como arterias principales en el transporte aéreo.

Durante la primera década del siglo XX, se realizaron los primeros vuelos en México, teniendo un carácter deportivo y siendo efectuado la mayoría de las veces por pilotos extranjeros.

Fue hasta 1921 (2) que algunas empresas (especialmente aquellas cuyas instalaciones tenían acceso difícil), como era el caso de las compañías petroleras y mineras, que apreciaron las ventajas del transporte aéreo destacándose el ahorro en tiempo. Siendo compañías que contaban con los recursos económicos suficientes, empezaron a fomentar la formación de aerolíneas.

La mayoría de las aerolíneas surgieron contando la mayoría de ellas con un solo avión y con uno o dos clientes (empresas) a los cuales servir. Aunque la aviación civil no se encontraba totalmente desarrollada en México y todavía no existía un organismo estatal que la regulara, si existía la visión gubernamental sobre la necesidad de reglamentar y controlar la naciente industria, por lo que cada aerolínea para poder prestar sus servicios, requería primero obtener la concesión de la ruta que iba a cubrir. Una vez obtenida la concesión, debía establecer los lugares en los cuales iban a despegar y aterrizar los aviones, para lo cual generalmente se improvisaban pistas y junto con ellas se instalaban oficinas y bodegas muy rudimentarias; estos fueron los primeros aeropuertos en México.

La construcción y localización de estos aeropuertos dependía directamente de la aerolínea que las utilizaba (y administraba) pero había lugares, que por su importancia económica eran cubiertos por varias aerolíneas; y este era el caso de la ciudad de México, las ciudades fronterizas y las zonas petroleras.

Toda esta situación hizo que el gobierno decidiera la construcción de un aeropuerto en la Ciudad de México." Fue en 1929 que entraba en funcionamiento el Aeropuerto Central de la Ciudad de México, que por disposición de las autoridades (en 1928) , fue utilizado solamente por el ejército, por lo que la mayor parte de las aerolíneas que llegaban o salían de la capital utilizaban unos llanos "(3).

En 1931 se promulgó la " Ley sobre vías Generales de Comunicación", y junto con ella se emitió un régimen en materia de aeropuertos, que los clasificaban en :

- Aeropuertos Públicos: construidos por el gobierno y que podían ser usados por aerolíneas que lo solicitaran.

- Aeropuertos Privados: construidos por empresas privadas y que aunque podían ser utilizados por cualquier avión , (en caso de emergencia), sólo podían incluirse en las rutas de compañías que los habían construido.

(2)SCT. "Efectos de la Desregulación de las líneas aéreas "Análisis de la SCT", No. 8 1994. p.24

(3)Ibidem p.24

Hasta finales de los 20's y principios de los 30's, la situación sería igual. Los aeropuertos más que considerarse un negocio lucrativo, eran considerados como un recurso más de las aerolíneas para poder prestar sus servicios y ser más competitivas.

Por otra parte, tampoco el gobierno los consideraba un negocio rentable, porque sólo eran una parte del sector comunicaciones y transportes, y como sólo algunos lugares (ciudades fronterizas, centros turísticos o ciudades costeras) eran considerados como estratégicos dada su importancia económica, política y social.

A causa de la 2da guerra mundial, la industria de la aviación, en México entra en crisis y desaparecen varias aerolíneas, quedando sólo dos grandes compañías CMA (Compañía Mexicana de aviación hoy conocida como Mexicana) y Aeronaves de México (Aeroméxico).

La guerra también provocó un desarrollo tecnológico, con lo que los aviones crecieron en tamaño velocidad, peso al despegue y capacidad de pasaje, lo que influyó en los aeropuertos para que reforzaran sus pistas, agrandaran plataformas y terminales e incrementaran sus servicios (4).

En la década de 1960, la CMA se vio seriamente afectada a causa de la crisis económica posterior a la 2da guerra mundial y a la política nacionalista existente en ese momento, se ve obligada a vender sus aeropuertos al gobierno. Así el gobierno se convierte en el dueño de casi todos los aeropuertos del país, y es cuando decide conjuntarlos en una sola red aeroportuaria. En 1965 (5) a través de ASA (Asociación de Servicios Aeroportuarios).

Básicamente ASA debía administrar y conservar los aeropuertos y nuevamente éstos no se consideraron como un negocio lucrativo, sino más bien como una forma de prestar un servicio a la comunidad y se inició la construcción y remodelación de varios aeropuertos. La mayoría de los nuevos proyectos de ASA respondían a requerimientos sociales y políticos que a planteamientos generadores de ganancias para los propios aeropuertos.

A principios de los 50's y siguiendo la política nacionalista de Lázaro Cárdenas, el entonces presidente M. Alemán promulgó una ley en la que se estipuló que los extranjeros no podrían tener más del 49% de las acciones de una línea aérea con bandera mexicana.

(4) SCT. "Efectos de la Desregulación de las Líneas Aéreas". Análisis No. 8, 1994 P.25

(5) *Ibidem* p.25

"Durante los 70's y los 80's el mercado nacional mostró un crecimiento considerable, sin embargo a mediados de los 80's, con la crisis económica que afectó a México y a la industria de la aviación mundial, el mercado sufrió una fuerte contracción lo que obligó a las dos grandes líneas aéreas a reestructurar sus rutas y operaciones. Ello sumado a los problemas sindicales y financieros que ya padecían ambas compañías las condujo a la quiebra" (6).

Todo esto trajo como consecuencia :

- Que el gobierno decidiera privatizar Aeroméxico en 1988 y Mexicana en 1984 con lo cual se eliminaron los subsidios y concesiones que anteriormente tenían como compañías estatales.
- Que el gobierno tuviera que dar concesiones a otras aerolíneas para que cubrieran las rutas y plazas que Aeroméxico y Mexicana dejaron de cubrir y por lo tanto se fomentara nuevamente el surgimiento de aerolíneas.

Después de privatizar las 2 grandes aerolíneas (Mexicana y Aeroméxico) el gobierno liberó rutas y tarifas, propiciando la creación de nuevas líneas aéreas (principalmente de los tipos: regional, aerotaxi y charter), lo que aumentó el número de rutas usadas e incrementó la competencia entre la mayoría de ellas.

De entre estas nuevas aerolíneas destacó Transportes Aéreos Ejecutivos S.A. (TAESA) quien inicia operaciones en 1987 proporcionando variedad de servicios; logra sobrevivir y prosperar de tal manera que en los últimos años se ha convertido en una aerolínea troncal que ha desatado una guerra de precios especialmente con Mexicana y Aeroméxico.

(6) SCT. "Efectos de la Desregulación de Líneas Aéreas " Análisis No. 3 1994 p.14

1.1 ANTECEDENTES DE LA AVIACION CIVIL

Su iniciador fue Alberto Braniff en 1910 al despegar y aterrizar en los llanos de Balbuena al este de la Ciudad de México, que se convirtió en el primer campo aéreo del país. En 1915 la Secretaría de Guerra y Marina construyó un local para talleres, y la entonces Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, consolidó el área de rodaje levantando el primer hangar. Así nace el Aeródromo Nacional de Balbuena(7). Durante el periodo armado de la Revolución la incipiente aviación militar sirvió de apoyo a los ejércitos de tierra.

Los aparatos eran desarmados, embarcados por ferrocarril y puestos en situación de vuelo a un costado de las vías mientras los soldados acondicionaban el suelo para hacer posible su operación. Poco a poco fueron multiplicándose los campos útiles para la aviación.

Es hasta 1928 que se autorizan los primeros vuelos de tipo comercial sujetos a itinerario, teniendo de oficinas simples y sencillas bodegas y casetas.

En 1932 el Departamento de Navegación Aérea condicionaba el otorgamiento de concesiones al compromiso de las empresas de arreglar por su cuenta los campos de aterrizaje. Sin embargo, las inversiones que se hicieron fueron mínimas y solamente se agregaron unos metros a la longitud de las pistas.

Este Departamento decayó notoriamente debido a las restricciones a su presupuesto.

En 1946 existían en México 16 aeropuertos. El Departamento de aeronáutica civil, el cual dependía de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, fijó las normas para la construcción de aeropuertos y exigió a las compañías su cumplimiento antes de iniciar nuevas operaciones.

En 1947 México se adhiere a la OACI (Organización de Aviación Civil Internacional) creada ese mismo año, la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas decidió participar directamente en la construcción de los aeropuertos.

Para el año de 1965 únicamente existían 8 terminales aéreas capaces de recibir jets, con el propósito de superar este retraso y prever alguna forma el desarrollo del transporte por aire, una comisión mixta de planeación determinó construir o modernizar en el periodo de 1966 a 1970, alrededor de 75 aeropuertos divididos en tres categorías: aviones de largo alcance, medio alcance y vuelos cortos. Para lograr este propósito se creó el organismo descentralizado Aeropuertos y Servicios Auxiliares, quien se encargaría de operar y administrar las terminales que se construyeran o remodelaran.

(7) *Enciclopedia de México, tomo II p. 709*

Básicamente ASA se encarga desde 1985 (8) de mantener en operación los edificios (áreas para documentación de pasaje, equipajes, salas de espera, bandas mecánicas, mobiliario, restaurantes, pistas, plataformas, plantas de energía, bombas de agua, equipos contra incendio, etc.)

En 1978 la empresa Radio Aeronáutica Mexicana (RAMSA) fue sustituida por el organismo denominado Servicios a la Navegación en el Espacio Aéreo Mexicano (SANEAM) y cuya función principal consiste en proporcionar a las aeronaves la información meteorológica, las radioayudas, las telecomunicaciones, el control del tránsito aéreo y el despacho y guía de vuelos.(9).

SANEAM tiene estaciones meteorológicas instaladas en toda la República estaciones meteorológicas y recopila reportes meteorológicos del extranjero.

A partir del 1ero de diciembre de 1982, las obras de infraestructura en materia aeroportuaria pasan a ser competencia de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Durante el periodo del presidente Lázaro Cárdenas se establecieron las bases para un nuevo desarrollo de la aviación civil, porque se dispuso que sólo ciudadanos mexicanos por nacimiento tripularan las aeronaves de matrícula nacional y así comenzaron a construirse aeropistas y aeródromos en el país; a finales de 1940 la red aérea comprendía alrededor de 60 mil km. y había 140 aviones comerciales y 100 de particulares que recorrían 4 mil km diariamente(10).

Para el periodo de 1964-1970 el programa de Aeronáutica Civil definió una nueva política de transporte aéreo internacional, con base en principios de reciprocidad equitativa, que permitiera el acceso del turismo procedente de todo el mundo y fomentara a la vez el desarrollo del transporte aéreo nacional. Aunque los principios generales que regían esta actividad estaban definidos en acuerdos internacionales de tipo multilateral, en los que México era signatario, se decidió aplicarlos a convenios bilaterales que tomaran en cuenta las características particulares del tráfico en cada ruta. Así en base a este procedimiento, fue posible suscribir convenios con 30 países, (11) aunque sin otorgar derechos de cabotaje (12).

Además se sostuvo el principio de la estancia limitada en territorio nacional para el caso de los boletos vendidos en el extranjero.

(8) *Enciclopedia de México, tomo II p.710*

(9) *Ibidem p.710*

(10) *Enciclopedia de México, tomo II p.703*

(11) *Ibidem, p.703*

(12) *Esto significa que ninguna empresa extranjera podría transportar pasajeros entre dos ciudades mexicanas.*

Simultáneamente se coordinó la operación de las empresas mexicanas para evitar competencias que propiciarán lesiones entre ellas, sin limitar la necesaria expansión del servicio y siempre con referencia a un plan maestro que determinara las concesiones recomendables.

En 1969 operaban en el país 77 empresas nacionales clasificadas en troncales (las cuales cubrían las principales rutas internas e internacionales). Aeronaves de México y Mexicana de Aviación, consideradas como tales contaban con equipo de turbo-reacción Aviones DC-9 y DC-8, Boeing 727 y DC-6)

La ley Orgánica de la Administración Pública Federal, publicada en el Diario Oficial el 29 de diciembre de 1982, otorga a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) las funciones de dar concesiones y permisos para establecer y operar servicios aéreos internacionales, construir, reconstruir y conservar las obras necesarias para que se realicen las comunicaciones aéreas, terrestres y marítimas, proporcionando los servicios de información necesarios para su operación.

La Dirección General de Tarifas (DGT) dependiente de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, tiene amplias facultades para controlar las aeronaves, el personal aeronáutico, los aeropuertos y los servicios auxiliares de la navegación aérea y para velar por la seguridad y el desarrollo del transporte aéreo, le corresponde aprobar las formas de los documentos de transporte y las tarifas que deben cobrarse.

En 1983 el gobierno se propuso promover la construcción de talleres altamente especializados en cada región, fomentar el establecimiento de un centro de mantenimiento para turbo-reactores y turbohélices, y evitar su reparación en el extranjero. Así se estimularía la fabricación de partes y refacciones para aviación.

Con la aparición de la aviación y su posterior y sostenido perfeccionamiento; desde los primeros equipos con capacidad para unos cuantos pasajeros, hasta la transportación masiva de la actualidad, la aviación ha venido experimentando un desarrollo tecnológico sin igual en la historia del hombre. Paralelamente a las terminales aéreas han surgido cambios sustanciales, hoy en día los aeropuertos son complejos y su tamaño varía en función de la comunidad a la que sirven y las características de las aeronaves que ahí operan.

Nuestro país cuenta con una infraestructura aeroportuaria deficiente. Si la comparamos con los Estados Unidos de Norteamérica y Europa.

México al ser contratante de la OACI(Organización de Aviación Civil Internacional) se rige por las normas y recomendaciones de este organismo. Acorde con ello y con el avance tecnológico, el emplazamiento de los equipos que forman la red nacional de radioayudas en los aeropuertos se han mantenido siempre a la vanguardia con el objeto de proporcionar la mayor seguridad posible y la protección a las aeronaves.

La tecnología en este ramo cambia constantemente, lo que ocasiona que en pequeños periodos de tiempo, instalaciones costosas resulten obsoletas, de ahí que los organismos que tienen a su cargo la responsabilidad de las redes de comunicación, realicen esfuerzos para satisfacer las necesidades, tomando en cuenta los factores económicos y el adiestramiento del personal técnico calificado, indispensable para el mantenimiento y operación de la red de tránsito aéreo.

El aeropuerto de la Ciudad de México continúa siendo el más importante del país, prácticamente ha alcanzado su nivel de saturación, situación que genera retrasos y deficiencias en su operación, ya que la mayor parte de los vuelos comerciales se originan en la ciudad de México.

La SCT ha visualizado esta situación y ha llevado a cabo acciones para remediarla, llevando a cabo obras para la ampliación del aeropuerto de la Ciudad de México, y proyectos para desarrollar los aeropuertos de Puebla y Toluca (13).

Por su grado de complejidad las obras aeroportuarias requieren en la mayoría de los casos de varios años para su ejecución, además de que son obras que requieren significativas inversiones.

Es notable la importancia que tiene la infraestructura aeroportuaria como motor del movimiento económico regional y nacional. Los avances registrados en los últimos años en materia aeroportuaria en el país contrastan con los efectos de la actual crisis económica que ha llevado a las aerolíneas a enfrentar una serie de situaciones de emergencia.

"En el marco de la apertura comercial, México se integró a un proceso de modernización y un mejoramiento de la infraestructura aeroportuaria, con el fin de lograr estándares internacionales de calidad" (14).

La crisis económica de 1994 ha impactado severamente a la industria de la aviación, esta situación sin duda obligará a tomar medidas de orden más estructural, mayor capitalización, incluso con accionistas extranjeros. Sumada a la crisis económica está la crisis misma que enfrenta la aviación del país. "Este año la industria sufrirá pérdidas por dos mil millones de dólares y se prevé la aparición de varias aerolíneas y una caída del mercado interno de 25 por ciento" (15).

Una posible solución sería, que las aerolíneas proporcionen tarifas realistas, utilicen equipo más pequeño, y cancelen algunas rutas.

(13) De la Madrid Virgen, Jorge. "El transporte Aéreo" SCT Informe 1987 p.91

(14) Gómora C. Doris. "Resistir impactos del TLC reto de las aerolíneas aztecas" *EL Financiero*, p.17

(15) Hernández, Jaime. "En picada, 'el plan vuelo' de la aeronáutica comercial" *EL Financiero*, p.12

El presidente de la Asociación Mexicana de Aseores de Aviación puntualizó¹⁶ que de los 900 millones de dólares que se han perdido en lo que va de 1995, 47% obedece a la detención de exportaciones no ejercidas; el 38 por ciento de la nueva paridad cambiaria y endeudamiento de las aerolíneas con los bancos; 12% a otros factores, 3% por incrementos en turbosina y servicios que presta ASA¹⁶ (16).

La infraestructura aeroportuaria mexicana cubre la mayor parte del país, sin embargo como esta es muy incipiente el creciente incremento en la solicitud de los servicios en los aeropuertos de México, será causa de congestamiento específicamente en el aeropuerto de la Ciudad de México.

Motivados por el anuncio del Plan Nacional de Desarrollo (PLANADE) por parte de las autoridades, sobre que recurrirán a los sectores productivos; los trabajadores, empresarios y técnicos de la aviación han comenzado a ordenar algunas propuestas que les permitan de alguna manera reordenar este sector no sin antes dejar de visualizar los enormes retos técnicos y operativos en los rubros de aerolíneas, control de tránsito aéreo y aeropuertos y tal vez el más grave problema será la falta de capacitación de nuevos profesionales aeronáuticos que se ajusten a las demandas actuales⁽¹⁷⁾.

La aviación en México presenta cambios dinámicos en cuanto a su infraestructura se refiere. Las empresas aéreas continúan realizando movimientos estratégicos que les permitan optimizar sus recursos. La creación de nuevas empresas de tipo regional y fletamento en sus modalidades de pasajeros y exclusivo de mercancías, es un reflejo de la política aérea actual, que facilita el acceso a la actividad a través de una sana competencia y que permite la entrada a nuevos operadores en sus distintos niveles, procurando siempre mantener un equilibrio competitivo, en beneficio de la operación aérea y del propio usuario.

(16) Hernández, Jaime. "En picado 'el plan de vuelo' de la aeronáutica comercial" EL Financiero p.12

(17) Avilés, Rosario. "El Planade y la aviación mexicana" EL Financiero p.28

1.1.1. RECTORIA PARA EL SECTOR AERONAUTICO

En el mes de agosto de 1995 se ha llevado acabo una reunión cumbre de países de la región del Caribe donde se abordan temas relacionados con el turismo, el transporte aéreo y el desarrollo regional. (18).

Tradicionalmente el papel que ha jugado México en este tipo de reuniones cumbre ha sido de primera línea, es decir en el ámbito de desarrollo en la zona del Caribe nuestro país ha marcado muchas pautas a seguir porque, regularmente, mantiene una visión amplia y una estrategia definida.

Sin embargo, en esta ocasión no parece que la aviación mexicana este en su mejor momento: las aerolíneas carecen de un plan a largo plazo; aún no hay políticas definidas en materia de infraestructura aeroportuaria ni se observa una coordinación eficaz entre los diferentes organismos públicos.

Debido a las nuevas tendencias del comercio y negocios permitirían vislumbrar una expansión muy importante particularmente en el continente Americano. Estas estimaciones debieran ser un indicador importante a la hora de definir las políticas del transporte aéreo, sobre todo si se desea que México juegue un papel en esas tendencias de crecimiento.

Las muchas rutas hacia el sur del continente que han cancelado nuestras aerolíneas, más las muchas otras que no se han aprovechado, son un buen indicador de la falta de visión que tienen nuestros empresarios aéreos.

Uno de los parámetros más importantes para poder ubicar a México en un punto de mayor relevancia a nivel continental, sobre todo teniendo en cuenta que nuestro país como la ruta del libre comercio, es definitivamente la infraestructura aeroportuaria, que si bien podemos hablar de que poseemos una red relativamente amplia y moderna para los estándares regionales, lo cierto es que no puede competir con otros centros, sobre todo de Estados Unidos, que han enfocado sus energías para captar el tráfico de aeronaves de toda la zona latinoamericana.

El aeropuerto más importante en ese rubro es Miami, y aunque el complemento más natural sería Cancún, nadie en México parece estar conciente de la importancia estratégica de ese aeropuerto y las grandes posibilidades de explotarlo.

(18) *Aviata, Rosario. "Aeropuertos para el desarrollo" El Financiero, p.26*

Otro punto estratégico es sin lugar a dudas, el aeropuerto de la Ciudad de México, porque sería la piedra inicial para un conglomerado de negocios productivos (almacenes, compañías de carga, centros comerciales etc.).

Es necesario que se tenga presente que entre los requisitos a cubrir para un nuevo y eficiente aeropuerto, es indispensable que México explote sus ventajas geográficas. Debiendo conectar el nuevo aeropuerto con carreteras, puertos y líneas ferroviarias, pero sobre todo dar un mayor apoyo al movimiento de carga aérea, a la conexión de vuelos norte-sur, para hacer del nuevo aeropuerto una plataforma para el desarrollo.

Es obvio que también se necesita un marco jurídico adecuado que por ahora sigue pendiente. Y algo más: una política como país para explotar las ventajas que ya poseemos. La famosa desregulación, en el sector, dejó desprotegidas a las aerolíneas que habían venido ampliando y sosteniendo los mercados conquistados durante tantos años pero al mismo tiempo, el sector aeronáutico, antes considerado estratégico, dejó de tener un lugar en la administración pública para convertirse en un sector más, a merced de quien quisiera participar sin importar las prácticas que usara.

Los resultados del abandono de la función rectora del Estado en este rubro son una factura por así llamarla que aún esta pendiente, y es claro que el costo lo estamos pagando todos, incluido el sector exportador y turismo y eso que todavía no hemos visto lo peor, que se reflejará en la pérdida de mercados aéreos no hablando de los exteriores sino los propios mercados interiores.

Para contrarrestar este efecto es urgente que se revisen las líneas generales de acción de la administración pública en este aspecto, comenzando por definir sus objetivos a largo plazo. Sobran ejemplos de los casos en todo el mundo tratándose de países desarrollados o de naciones aún menos industrializadas que la nuestra, donde han logrado establecer que la aviación es tan estratégica como la política de defensa nacional. Claro ejemplo de esto nos los da el hecho de que en la negociación del TLC y GATT (hoy OMC) se omitió el tema. Ningún país negocia con su aviación y mucho menos la deja a su suerte.

Cuando empezó esta administración se notó un claro esfuerzo por retomar las riendas de la política aeronáutica, reflejado en la nueva Ley de Aviación Civil. Sin embargo aún se advierte que hacen falta muchas cosas para que la aviación mexicana cuente con bases firmes que permitan su desarrollo y tener una línea clara y precisa del papel que jugarán las aerolíneas en el futuro. Es notorio que las empresas de transporte aéreo no pueden dejarse a la deriva sino que deben de tomarse en cuenta como aquellas cartas que se van a jugar en los próximos años, lo mismo podemos comentar de la infraestructura aeroportuaria a lo largo de toda la República.

2. IMPORTANCIA DEL TRAFICO DE MERCANCIAS VIA AEREA

"La Aeronáutica es la ciencia o el arte de volar aplicada a la navegación aérea".(19) La historia de la aeronáutica nos demuestra que el hombre ha logrado volar de dos maneras: en aparatos más ligeros que el aire (globos, dirigibles) o en máquinas más pesadas que el aire (aeroplanos, helicópteros, etc.).

La invención del globo o aerostato se acredita a los hermanos Montgolfier, quienes después de varias pruebas se presentaron en París en 1783, para repetir las ante los miembros de la Academia de Ciencias, logrando que su globo se elevara llevando varios animales en la canastilla. También se realizaron ascensiones con personas a bordo. La dificultad de este tipo de globos era que no podían ser dirigidos, siendo llevados por el viento a su antojo.

En el año de 1900 el conde Fernando de Zeppelin, militar prusiano retirado, inventó un globo dirigible rígido, el que después de volar 36 kilómetros quedó destrozado. En 1906 Zeppelin ya había realizado progresos. En 1914 ya había construido 13 dirigibles y después muchos más que inclusive fueron utilizados durante la primera guerra mundial.

Lillienthal, Chanute y Langley experimentaron con aparatos más pesados que el aire. Eran tiempos difíciles, pues incluso sabios de gran renombre empeñaron y perdieron su prestigio al afirmar que el hombre jamás podría volar en máquinas más pesadas que el aire.

Los hermanos Wright principiaron a experimentar con cometas y planeadores y finalmente en 1903, usando un planeador en el que montaron un motor de explosión de 4 cilindros, efectuaron exitosas pruebas. Fueron vuelos de distancias cortas y de unos cuantos segundos. En 1905 efectuaron un vuelo recorriendo 39 kilómetros en 38 minutos. Es en esta ocasión cuando nace la navegación aérea con aparatos más pesados que el aire(20).

La primera empresa de la Industria Aeronáutica fue la American Wrigh Co., para la fabricación de aviones, fundada en 1909.

Después surgieron numerosas y poderosas empresas aeronáuticas tanto norteamericanas como europeas, que compitieron y compiten en la fabricación de aviones con fines tanto comerciales como bélicos. Hoy surcan los espacios aviones de hélice, aviones a chorro (jets) aviones gigantes de velocidades supersónicas; aviones de despegue vertical, helicópteros de numerosos tipos y tamaños, etc.(21).

(19) s/a "Transportando el peso del mundo" folleto de difusión UNITED AIRLINES CARGO

(20) Gómez Calero, Juan. *El transporte Internacional de mercancías* p.89.

(21) *Ibidem* p.87.

Prácticamente nuestro país carece de una verdadera industria Aeronáutica, ya que depende de la importación de aparatos, principalmente norteamericanos, para llenar sus necesidades. Existen sin embargo, escuelas de aviación que proveen de pilotos, personal de mantenimiento, de control de vuelos etc. grandemente calificados por su preparación(22).

Es sabido por todos que desde los inicios de la historia los pueblos del mar Mediterráneo con el objetivo de alcanzar o de obtener exóticos productos de Asia usaban grandes caravanas.

Cuando el hombre descubre el uso de la rueda el mundo se movió sobre ruedas, y nace una nueva etapa en los transportes.

Durante mucho tiempo fueron más importantes los transportes marítimos que los terrestres y aun hoy en día continúan siendo indispensables por considerarse como una vía fácil para comerciar y para transportar mercancía en grandes proporciones.

Actualmente el transporte marítimo es la principal arteria del Comercio Internacional. Existen grandes compañías navieras cuyos servicios especializados para carga a granel poseen niveles que agilizan el desembarque de cargas usando menos tiempo para su manejo y en general beneficiando al Comercio Internacional.

Debido a ese interés y afán por perfeccionar los medios de transporte, surge junto con el transporte aéreo, la carga aérea muy a pesar de los temores que implicaba, ya que los usuarios temían y desconfiaban de la eficacia y seguridad de este transporte, pero dadas las características de éste, cada vez es más fuerte la demanda del mismo para el transporte de mercancías cuyo contenido requiere de un tiempo corto para alcanzar su destino u otros de gran valor que requieren de cierto trato especial para su manejo o por la rapidez de su traslado de un lugar a otro dadas sus características y no pudiendo ser transportadas por algún otro medio.

"Así la carga aérea Internacional se refiere a aquellos productos o bienes que son transportados en aeronaves y que trascienden las fronteras de un país para internarse en otro"(23).

Unido a esto surge la necesidad de una regulación que se apegue a las necesidades inmediatas que exige el comercio internacional. Así surgen organismos tanto nacionales como internacionales que pretenden regular de alguna manera las acciones derivadas del comercio.

(22) puntos de vista particulares desprendidos de mi experiencia al laborar en el medio

(23) IPN Transportación Internacional, p.80.

2.1 ORGANISMOS Y TRATADOS INTERNACIONALES QUE PROMUEVEN Y REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

El dinamismo presentado en el comercio exterior actual, exige una reglamentación y regulación cada vez más activa y acorde a las necesidades cambiantes que genera el comercio moderno, ya que en México aún existen reglamentaciones que fueron hechas posteriores a la Revolución y que hoy en día siguen vigentes, considerándose en la práctica, obsoletas y faltas de práctica.

"El comercio Internacional es una variable fundamental en la Sociedad Internacional contemporánea y su evolución ha estado vinculada a los diferentes esquemas de dominación por las que ha atravesado la humanidad. Además de los contornos de dominio militar y bélico, la base de los intercambios mercantiles esta en la desigual distribución de recursos naturales existentes en la comunidad de naciones que, hace que casi ningún país pueda sustraerse de cambiar excedentes por faltantes(24).

Esto es aplicable aun para países como Estados Unidos de América, pues no existe autosuficiencia. Para explicar este hecho, surgen dos concepciones que han intentado explicarlo: por un lado, existen "los autosuficientes proteccionistas", los cuales crearon modelos cerrando fronteras a los intercambios con países terceros, impulsando y fomentando la industrialización interna, no importando a que precio sea obtenida. La otra, la de "los librecambistas", quienes como su nombre lo indica, se inclinan hacia una economía abierta a la eficiencia productiva que vaya más allá de las fronteras nacionales y donde el consumidor sea el soberano y defina a los mejores oferentes; pero dadas las características del comercio actual donde existe el desarrollo y el subdesarrollo, se observa una coexistencia entre estos dos modelos o concepciones, especialmente en los países del tercer mundo.

"El crecimiento pone cada año a disposición de la población recursos suplementarios que es necesario repartir entre los diferentes usos de la producción (consumo, inversiones, exportación), es lo que se denomina distribución de los frutos de crecimiento "(25); de ahí dependerá el fortalecimiento interno que obviamente se verá reflejado al exterior, aumentando las posibilidades de un mejor nivel de vida, un crecimiento económico más favorable y benéfico.

(24)Witker V.,Jorge.El Latit p.3

(25)Lacuture,Jean.Pequeña Enciclopedia Política p.98

En México existen diversos organismos que se encuentran vinculados directamente al comercio exterior(26). Sus objetivos en común son básicamente el de proporcionar los medios para impulsar el comercio exterior, ya sea mediante controles, permisos, legislaciones, análisis y estudios etc.; todos ellos relativos al comercio exterior y en apoyo a la información de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior, así como también hacia el mejoramiento de la calidad de los productos (algunos de ellos intervienen en el financiamiento ya sea de importaciones o de exportaciones).

En su mayoría son Secretarías de Estado las cuales, como ya hemos mencionado, se vinculan de alguna manera al comercio exterior de México. Las más importantes son:

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

La cual, básicamente, determina aranceles y restricciones para los artículos de importación y exportación, propicia la importación de materias primas e intermedias que, aunque se fabriquen en México, debido a su elevado costo, dificultan la exportación de manufacturas nacionales.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Junto con la Secretaría de Comercio fijan impuestos a la importación, y también dirigen los servicios aduanales y de su operación dependen órganos que en general pretenden buscar la opción mas conveniente para otorgar incentivos, convenir tarifas y proponer soluciones para mejorar el control sobre la importaciones y exportaciones.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

Básicamente junto con la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, difunden datos convenientes sobre agricultura y la industria nacional, para mejorar labores de cooperación, intercambio y comercio internacional.

(26)SADE-IPN Financiamiento al Comercio Exterior pp. 466-483

En México existen diversos organismos que se encuentran vinculados directamente al comercio exterior(26). Sus objetivos en común son básicamente el de proporcionar los medios para impulsar el comercio exterior, ya sea mediante controles, permisos, legislaciones, análisis y estudios etc.; todos ellos relativos al comercio exterior y en apoyo a la información de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior, así como también hacia el mejoramiento de la calidad de los productos (algunos de ellos intervienen en el financiamiento ya sea de importaciones o de exportaciones).

En su mayoría son Secretarías de Estado las cuales, como ya hemos mencionado, se vinculan de alguna manera al comercio exterior de México. Las más importantes son:

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

La cual, básicamente, determina aranceles y restricciones para los artículos de importación y exportación, propicia la importación de materias primas e intermedias que, aunque se fabriquen en México, debido a su elevado costo, dificultan la exportación de manufacturas nacionales.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Junto con la Secretaría de Comercio fijan impuestos a la importación, y también dirigen los servicios aduanales y de su operación dependen órganos que en general pretenden buscar la opción mas conveniente para otorgar incentivos, convenir tarifas y proponer soluciones para mejorar el control sobre la importaciones y exportaciones.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

Básicamente junto con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, difunden datos convenientes sobre agricultura y la industria nacional, para mejorar labores de cooperación, intercambio y comercio internacional.

(26)SADE-IPN Financiamiento al Comercio Exterior pp.466-483

SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Encargada de vigilar y controlar las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y la administración de ferrocarriles, fijar normas técnicas de operación y tarifas de esos servicios.

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

Si se va a exportar o importar productos agrícolas, es necesario consultar previamente a esta Secretaría.

SECRETARIA DE MARINA

Opina sobre la fijación de tarifas y todos aquellos problemas relacionados con la comunicación vía marítima.

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

Esta dependencia regula la exportación y la importación de películas cinematográficas y maneja el Archivo General de la Nación, quien se encarga de la exportación de documentos y libros que tengan relevancia histórica para nuestro país.

SECRETARIA DE LA DEFENSA NACIONAL

Interviene en la exportación o importación de cualquier arma de fuego.

SECRETARIA DE ENERGIA MINAS E INDUSTRIA PARAESTATAL

Ordena las normas que rijan las concesiones, permisos, autorizaciones y la vigilancia para la explotación de recursos naturales renovables; y los bienes de propiedad federal destinados a servicios públicos, o afines de interés social.

SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA

Protege documentos arqueológicos o cualquier objeto histórico de relevancia o interés nacional, así que la exportación de estos bienes, estarán sujetos a su control mediante permisos previos.

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS

Tiene a su cargo la inspección y dirección de las oficinas aduaneras y de los servicios que de ellos se deriven, por lo tanto el Director o Administrador de la aduana, tiene autoridad sobre el personal y las facultades que la Ley Aduanera concede a jefes y demás empleados del ramo.

Interviene también en estudios relacionados al establecimiento o modificación de las cuotas arancelarias que gravan la importación o exportación de mercancías.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Actúa como un auxiliar del gobierno en materia de política comercial, y el financiamiento a la producción de artículos exportables para substituir las importaciones, también financia importaciones esenciales para la economía del país, en general estudia el comercio exterior de México.

BANCO DE MEXICO

Actúa como agente financiero del gobierno federal en las operaciones de crédito interno, emisión y atención a empréstitos públicos, publicación del tipo de cambio para operaciones de comercio exterior.

BANCOMEXT

Promueve y coordina las actividades del sector público y privado que participan en el Comercio Exterior, investiga qué producto o servicio puede tener más demanda en el exterior, y promueve también el incremento comercial foráneo, mediante el establecimiento de industrias y aquellas actividades, que tengan como finalidad, la producción de artículos destinados a la exportación; es un órgano de consulta, realiza a su vez la difusión permanente en el medio internacional de los productos nacionales y pone en contacto a comerciantes nacionales con extranjeros.

La labor que llevan a cabo todos estos órganos, en muchos aspectos es decisiva, porque abarcan en su mayoría los aspectos fundamentales de la actividad comercial: Mercados potenciales y condiciones de la demanda, productos con mayores probabilidades de ser explotados.

De acuerdo a lo planteado en el Plan Nacional de Desarrollo (PLANADE) 1989-1994, en cuanto al establecimiento de programas sectoriales para lograr la modernización económica de México(27), el 24 de enero de 1990, se dio a conocer el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994, y cuyos objetivos principales son:

Propiciar el crecimiento de la industria nacional fortaleciendo al sector exportador y competitivo. Como base presentaba la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de exportaciones y la desregulación, para lograr un desarrollo industrial más equilibrado, y promover y defender intereses comerciales de México en el exterior, esperando obtener una mayor reciprocidad comercial y promover acceso de productos mexicanos, por ello se da la estrategia de modernización industrial y de comercio exterior, sustentada en sus cuatro lineamientos:

- Internacionalización de la Industria Nacional.
- Desarrollo Tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad.
- Desregulación económica, y la promoción de exportaciones.
- Fortalecimiento del mercado internacional.

(27)S.P.P. "Plan Nacional de Desarrollo" 1989-1994 Diario Oficial 31 mayo 1989 p.19

El PRONAMICE busca consolidar la apertura comercial, eliminando los obstáculos al comercio exterior, para que el sector exportador no petrolero sea el que impulse el desarrollo industrial.

Para poner en marcha este programa, era necesario crear programas sectoriales con un mecanismo de concertación gobierno-sector. Llevar a cabo una simplificación de los reglamentos, normas y trámites a fin de generar un marco regulatorio sencillo para la inversión extranjera, hacer las reformas necesarias a los procedimientos y servicios aduaneros, así como la desregulación del transporte de carga y las telecomunicaciones, agilizar maniobras de carga en las zonas fronterizas, puertos, aeropuertos y estaciones de autotransporte y ferrocarriles, y la aplicación de apoyos institucionales a las empresas de Comercio Exterior a través del Programa Apoyo Financiero, establecido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, y la implantación del Premio Nacional de la Exportación con el fin de aumentar el volumen y diversidad de productos nacionales dirigidos al exterior.

Así también, llevar a cabo la promoción de las empresas nacionales en el exterior, y pugnar por mayor reciprocidad comercial acorde a la apertura económica del país, más disciplina en la imposición de Derechos Compensatorios, mejorar la detección oportuna de prácticas desleales al comercio exterior, y evaluar el establecimiento de acuerdos comerciales de cooperación. Así también, negociar acuerdos sectoriales y de inversión con el gobierno de Estados Unidos, para que se pudieran eliminar y reducir aranceles y otras barreras.

2.1.1 EL AGAAC/OMC

Tiene sus orígenes en la Carta de la Habana; esta indudablemente fue hecha como compromiso integral de los países industrializados para con los países en vías de desarrollo, pero al no contar con el apoyo norteamericano este proyecto pierde fuerza.

Al fracasar la Carta de la Habana, surgió en el panorama el GATT (28), como único instrumento de regulación para los intercambios mundiales, y que entre su filosofía se halla el propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles, como los únicos viables para la protección industrial.

"Pretende fomentar el comercio entre los países miembros, mediante la eliminación de trabas aduaneras administrativas y el patrocinio de encuentros gubernamentales internacionales, para buscar los medios de facilitar el comercio" (29).

Así, el comercio exterior de los países hace funcionar a empresas eficientes para que se protejan con aranceles y tarifas, y en su interior los consumidores elijan libremente productos con calidad y de mejores precios.

El GATT se inició en 1948 contando inicialmente con 23 países miembros, de los cuales Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea resaltan junto a Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia. Desde entonces a la fecha ha sufrido numerosos cambios. Parte de esos cambios radica en que dado el actual giro que está teniendo el sistema comercial mundial, se hace necesaria la creación de organizaciones que sean creíbles y enfrenten los desafíos y las necesidades de la modernidad del comercio actual.

(28) Por sus siglas en Inglés al GATT se le denominó AGAAC, significado "General Agreement and Tariffs and Trade"
(29) Seara Vázquez, *Adelanto Derecho Internacional Público* p.168

El GATT contaba con principios que debían ser observados por sus miembros(30), sus fundamentos son:

-Cláusula de la Nación más favorecida. La cual supone que toda concesión, tarifa o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos al resto de los miembros del GATT sin ninguna necesidad de negociación posterior.

-Reciprocidad.

Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo, debe ser compensado en alguna forma por el país beneficiario. Todo es repartido entre los miembros, de tal manera que no hay perdedores ni ganadores.

-La igualdad de los Estados.

Según el acuerdo, los miembros tienen el mismo status, al margen de su poderío económico y comercial, aunque aquí es claro que se concentra en países industrializados.

-Aranceles y tarifas.

Los impuestos a la importación son en primer lugar los protectores de las industrias nacionales de los países del acuerdo, una vez negociados estos, deberán reducirse gradualmente; se permiten restricciones temporales no arancelarias para proteger a los consumidores finales y fomentar así la eficiencia productiva, subsistiendo sólo las empresas más eficientes y competitivas.

-Cláusula del tratamiento Nacional.

La ampliación de los mercados regulados sólo mediante tarifas o aranceles aduaneros, implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes, sin discriminación de su origen o procedencia, no propiciando impuestos especiales.

En la práctica, el GATT sólo se presentaba como un foro de negociaciones en un marco normativo, a través del cual, orientaba las políticas comerciales de sus miembros, y daba una instancia de solución de controversias a conflictos comerciales entre sus miembros.

(30) *Witker, Jorge. El Gatt pp. 20-21*

El GATT careció como organización de atribuciones para obligar a un país miembro, al cumplimiento de las normas contenidas en su texto, pero si se da algún caso de incumplimiento, las partes contratantes pueden autorizar al país perjudicado a que tome represalias contra los productos del perjudicante.

Como lo menciona Jorge Witker: "a través del despliegue de un derecho jurisprudencial que armoniza la política con el Derecho, ha podido crear una doctrina generalizada de tipo liberal y pragmática que busca discernir las relaciones comerciales de los contextos políticos" (31).

De esta manera, el GATT sólo logra uniformar criterios en torno a tarifas, valoración aduanera, prácticas desleales, restricciones cuantitativas etc. Dado que es un acuerdo carente de supranacionalidad y por consiguiente de coercibilidad, ha tenido la permanente influencia de las potencias mercantiles, las cuales por conveniencia desvirtúan a su favor los principios del Acuerdo. Por eso es necesario que los países desarrollados hagan un esfuerzo para aplicar sus compromisos, y no únicamente quedarse en pronunciamientos o buenas intenciones hacia los países en desarrollo.

La Sociedad Internacional posee un conjunto de reglas, las cuales es necesario aplicar objetivamente y que se cumplan si realmente desean un verdadero desarrollo industrial; de no hacerse, lo único que logran es perder credibilidad por la falta de cumplimiento de sus normas, lo que perjudica enormemente a los países en desarrollo, y en general al sistema de comercio internacional.

Con este panorama y el GATT como un antecedente, se perfila el surgimiento de una Organización Mundial de Comercio, la cual tendrá como objetivo principal, el de contribuir al mejoramiento de las relaciones Norte-Sur, en la medida en que el comercio se transforma en el principal instrumento de desarrollo, tal vez con este organismo se rompa el círculo vicioso del proteccionismo, tanto de los países en desarrollo como de los países industrializados. Que se tenga realmente en cuenta los niveles de competitividad en los países afectados por la desaparición de las barreras aduaneras, además, de que se tengan mecanismos viables para la solución de controversias, luchar con objetividad contra el dumping, practicado por algunos gobiernos, y evitar la reexportación de productos fabricados a bajo precio donde no se respetan costos de fabricación ni en las reglas de origen.

(31) Witker, Jorge. *El Gatt* p.21

Para el gobierno de Estados Unidos, fue necesario vencer una fuerte resistencia al GATT, ya que muchos de sus legisladores, decían que esa apertura arancelaria les iba a acarrear lamentables consecuencias en su economía interna , tanto como en su soberanía.

El GATT desaparecerá y será reemplazado por la OMC, donde cada nación tendrá un voto y Estados Unidos perderá el Derecho de veto; esto es un hecho nuevo en la historia de las organizaciones internacionales, y como es natural en Estados Unidos se han levantado voces contra este sistema, que otorga a cada país por pequeño que este sea, y aun cuando económicamente sea insignificante el mismo poder de decisión en asuntos de comercio mundial, aquí como en el GATT, las potencias económicas operarían por consenso.

2.1.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Después de la segunda guerra mundial, las naciones que basaron su desarrollo a través del Comercio Internacional, tuvieron la necesidad de buscar "nuevas fórmulas" que les facilitaran el acceso al desarrollo, una de ellas fue la de agruparse en bloques o centros de poder económico.

Así, fue necesario que modificaran su planta productiva para que esta se volviera competitiva en calidad y precio de los productos que lanzaba en el mercado internacional.

Los bloques más importantes y conocidos son:

-La integración Asiática.

Taiwan, Corea del Sur, Japón y Tailandia.

-La integración Europea.

Formada por todos los países europeos excepto Dinamarca.

-El Tratado de Libre Comercio.

Estados Unidos y Canadá (México se adhiere hasta 1994).

-El MERCOSUR

México no podía permanecer al margen dentro de un mercado proteccionista, tradicional y reducido, como consecuencia ha previsto los mecanismos para poder incorporarse al bloque comercial más grande de América del Norte, en un convenio trilateral con los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá, a través de la firma de un "Tratado de Libre Comercio".

En noviembre de 1990, la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, por medio del presidente, encargó a un grupo de profesores e investigadores de la Facultad de Economía de la UNAM, la preparación de un informe acerca de las implicaciones económicas y sociales, así como jurídicas que para nuestro país tendría la celebración de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América.

Desde la década de los cuarenta, se observa en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones; grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades creadas en México, en la producción de bienes de consumo, durable para establecer el mercado interno. Ante esta situación, México inicia una nueva política de Comercio Exterior tendiente a la liberación, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.

La situación actual de México es que ante Estados Unidos, el avance no es un obstáculo para toda la gama de productos que han logrado un mercado interno en nuestro país, pero lamentablemente por parte de Estados Unidos no existe la reciprocidad.

"El TLCAN tiene su fundamento en el GATT que permite y regula la posibilidad de creación de zonas de Libre Comercio. El TLCAN México-Estados Unidos y Canadá ratifica los Derechos y obligaciones que entre ellos existe de Conformidad con el GATT " (32).

Con lo anteriormente citado, ambos acuerdos van de la mano, aunque el TLCAN es solamente un acuerdo entre tres países para eliminar parcial o totalmente el tratamiento arancelario. El comercio de mercancías no implica la existencia de una unión aduanera o una deregulación total, sus objetivos principales son :

A) Eliminar obstáculos comerciales y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes.

B) Promover condiciones de competencia leal en la zona de Libre Comercio

C) Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes firmantes.

D) Proteger y hacer valer de manera adecuada y efectuar los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.

E) Crear procedimientos para la aplicación y cumplimiento del Tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.

El Tratado entró en vigor el primero de enero de 1994.

(32) TLCAN art.103 Diario Oficial de la Federación 20 de diciembre de 1993.

Dado que con este Tratado se pretende una zona de libre comercio, se eliminarán Derechos de Aduana y algunas otras reglamentaciones comerciales restrictivas, excepto aquellas que sean necesarias.

Con este panorama encontramos a la empresa mexicana que a pesar del transcurso del tiempo, todavía se encuentra aletargada y a la expectativa, como que más preocupada por la solución que se le vayan a dar a los rumbos políticos, a los sucesos de Chiapas, el asesinato del candidato del partido oficial a la presidencia; sin tomar conciencia si las bases de su propio desarrollo están o no dadas, o si llegarán o no verdaderos competidores del extranjero con lo que seguirán pensando y ahorrando el proteccionismo.

Hasta hoy día, el tráfico de negocios entre Canadá y México ha sido mínimo; sin embargo, cuando las negociaciones para el tratado de Libre Comercio estaban iniciándose, las empresas canadienses se percatan de las muchas oportunidades de hacer negocios. En este país hay mucho interés de su parte, pero tomando conciencia como mexicanos, Canadá es un país muy lejano; es más fácil hacer negocios en Dallas, Houston o Miami. Pero, para los canadienses, México está a solo un paso después de cruzar Estados Unidos, pero lo principal es que ellos tienen la conciencia de que ningún lugar se halla lejos si se trata de hacer negocios.

Por otro lado, pocas son las organizaciones canadienses que conocen bien las posibilidades de operar en México; muchas compañías mexicanas aceptarían de muy buen agrado técnicas y tecnologías canadienses porque entre los países latinoamericanos existe el deseo de volverse competitivos y una de las maneras de lograrlo es adquiriendo tecnología.

Con el tratado se visualizan oportunidades en las industrias de servicios como ingeniería, financieros de construcción cómoda y rápida, manufacturas, portuarias, autopistas, infraestructura e incluso telecomunicaciones, etc.

El sector de servicios como es bien sabido, no ha madurado en México, existe demanda en asesoramientos en cuanto a servicios financieros, información, prácticas comerciales, en los cuales Canadá tiene mucha experiencia compitiendo con empresas norteamericanas. Esto nos podría permitir avances directos y múltiples beneficios.

Cuenta de esto puede darse con un ejemplo: "En julio de 1992 una empresa conjunta entre System house Inc. (Ottawa) y Gervassi Clark, S.A. de C.V. (México) obtuvo un contrato por 10 años, por la cantidad de 500 millones de dólares canadienses, para instalar y operar sistemas de cómputo para la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con el fin de procesar los ingresos fiscales y aduanales, Gervassi Clark cuenta con importantes antecedentes en México y conoce las necesidades de esta Secretaría, y juntas, la compañía canadiense y la mexicana, una con respaldo económico y otra con su experiencia técnica, muestran una de las ventajas para operar esta clase de proyectos" (33).

(33) Vargas, Norma. "México importante, pero no vital para el comercio canadiense" *El Financiero*, p. 22

Otra área donde Canadá tiene ventajas sería en la de servicios financieros. "En Canadá existe una sucursal por cada tres mil quinientos habitantes, México cuenta con una sucursal por cada veintemil habitantes"(34). Ya que mientras Estados Unidos opera en un sistema bancario estatal, México y Canadá tienen sistemas bancarios nacionales, es ahí donde los bancos canadienses pueden ofrecer tecnología para operar un sistema nacional de sucursales.

Así podemos citar muchos casos, pero lo principal es que si hay socios potenciales que hayan decidido establecer contactos comerciales, deben prever la superación de varios problemas como son:

Impuestos, servicios, ingresos y equipo; arreglos legales, repatriación de ganancias etc., pero como vemos todo esto requiere más que otra cosa, tiempo y esfuerzo y sobre todo valorar nuestras necesidades reales para sacar el mayor provecho y ventajas posibles.

El embajador de Canadá en nuestro país, David Winfield, reconoció que México "es importante pero no vital para la economía y el comercio canadiense"(35). El embajador añadió también que a pesar de la devaluación del peso mexicano, las obras y los proyectos de inversión canadienses "no se han detenido", porque se tiene plena confianza de una recuperación en el mediano y largo plazos.

"El tratado implica cambios. Presionará al gobierno mexicano a modificar entre otras cosas, las leyes laborales, fiscales y de inversión. Son necesarios los cambios legislativos que permitan una mayor flexibilidad en la contratación de la mano de obra, impuestos competitivos a nivel internacional y que faciliten la afluencia de capitales, y el gobierno de Estados Unidos de América lo obligará a revalorar las relaciones bilaterales con México y a tratarlo como socio Comercial" (36).

Para el ciudadano mexicano, todavía el TLC siembra dudas. En la calle son muchos los que ignoran cómo y en que medida este acuerdo beneficiará a México. Entre muchas voces encontramos argumentos pro-oficialistas junto con vaticinios pesimistas de la oposición política y de algunos sectores de la industria privada.

(34) "Prontuario Actualización Fiscal" PAF 1994 P.23

(35) *Ibidem* p.24

(36) Pazos, Luis. *Libre Comercio México-Estados Unidos. Mitos y Hechos* pp.15-16

Mientras el gobierno calcula que el tratado traerá mas empleos (por el ingreso a territorio mexicano de mas empresas extranjeras), pequeñas y medianas industriales presagian quiebras masivas porque entraron productos más comunes de buena calidad y bajo precio (porque el peso esta sobrevaluado, lo cual impulsa a las empresas extranjeras y frena a las nacionales).

Una de las preguntas de mayor interés: ¿qué mexicanos se beneficiarán con el Tratado? lógicamente serán los consumidores y grandes corporaciones con capacidad para competir contra productos y servicios extranjeros (esta capacidad depende del tipo de cambio).

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, el ciudadano medio tuvo acceso a una avalancha de importaciones sobre todo de China, Hong Kong, Corea y Taiwan; fue cuando empezó la lucha porque empresarios locales denunciaron ante el gobierno a empresas extranjeras de dumping y prácticas comerciales desleales.

También la gente comprendió que los bajos precios no siempre son símbolo de calidad. No cabe duda de que el consumidor mexicano aprecia artículos con etiquetas como Made in USA, porque son sinónimo de calidad. Ahora con el TLC se podrán adquirir productos de nuestro vecino del norte sin ser necesario viajar a los Estados Unidos. El TLC nos puede beneficiar siempre y cuando el manejo del tipo de cambio sea en base a necesidades económicas y no políticas.

A pesar de que el TLC comenzó oficialmente en este año(1994), lógicamente que será, cuando esté totalmente desarrollado y establecido, que veremos los beneficios, esto está programado para que suceda en un plazo de 15 años en donde podremos adquirir al mismo precio que en Estados Unidos y Canadá, productos como máquinas, electrodomésticos en general etc. y se desgravarán muchos productos.

El TLC es una revolución en cuanto a la disponibilidad de productos; también se supone que aumentarán las remuneraciones y las ofertas de trabajo. En definitiva, la idea es entrar al juego del comercio mundial que traspasa incluso las fronteras del mismo TLC.

Por otra parte, no obstante la crisis actual que vive el país, los planes de inversión en México por parte de inversionistas norteamericanos continuarán, pero dependerán básicamente de los planes económicos que se den a conocer en México.

Jaime Alatorre, presidente del Consejo Mexicano de Inversión, expuso que hay 10 empresas que tienen proyectos específicos en áreas como tratamiento de desechos tóxicos, servicios de aviación, y tratamiento de agua, entre otras.

William Daley, representante personal de William Clinton, señaló que aquellos que estuvieron en contra del TLC sienten que tenían razón; sin embargo, los que apoyaron el pacto mercantil confirman que la meta y objetivos del tratado son de largo plazo, al menos a 50 años (37).

(37)González Pérez, M^a. Lourdes. "Intocable el TLC a pesar de la crisis mexicana : Daley" *El financiero* p. 20

2.2 EL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL PARA EL MANEJO DE MERCANCIAS.

El transporte aéreo es considerado en la actualidad, como el miembro más joven de la familia de los transportes. Ha tenido un crecimiento y desarrollo tan espectacular en los últimos años, que ha provocado múltiples cambios dentro del comercio y la manera de realizar operaciones sobre todo en el ramo del comercio exterior, al cual ha venido a agilizar imponiendo nuevas reglas y condiciones, provocando o haciendo a las empresas más eficientes.

"Este medio de transporte ha registrado avances técnicos sobresalientes respecto a otros medios de transporte, su progreso se manifiesta con el creciente número de aviones con mayor capacidad, más rápidos, seguros y con radio de acción cada vez más extenso. Todo esto en conjunto ha llevado consigo el florecimiento comercial a muchos productos que anteriormente eran casi imposible pensar en su comercialización fuera de nuestras fronteras, por sus características perecederas, fragilidad y en muchos casos la obsolescencia, como es el caso de revistas, periódicos, aves, flores, restos humanos etc"(38).

Sin embargo, los progresos de este medio de transporte y sus ventajas se ven limitadas, por los altos costos de operación y explotación que originan que las tarifas de este medio sean las más elevadas, a tal grado que sus servicios están reservados a las mercancías de alta densidad económica, las cuales pueden absorber los altos costos de transportación (39).

La primera y más importante ventaja de este medio de transporte es la rapidez, indispensable muchas veces, poniendo en segundo lugar el reducir costos de empaque primas de seguros etc. Sin embargo, no porque el elemento rapidez es importante, se debe de dejar de observar otras características de este medio de transporte, que para ser justos son desventajas, la más importante es su alto costo de flete, la limitación existente, en lo relativo a peso y volumen, la falta de operación hacia cualquier lugar, ya que dependen casi directamente de las condiciones del estado del tiempo y que los aeropuertos muchas de las veces están lejos de los lugares de producción o consumo, sumando así costos de fletes terrestres, haciéndolo así aún más costoso.

(38)IPN. *Transportación Internacional* p.81

(39) Puntos de vista particulares desprendidos de mi experiencia laborando en un almacén fiscalizado.

737-200 (Series 300/500) Acepta cajas:

E, EH

727-200 Acepta cajas:

E, EH

757-200 Acepta cajas:

E, EH

767-200 (Series 300) Acepta cajas:

E, EH, LD-N, LD-2, LD-3, LD-4 (767-300 acepta LD-7, LD-29)

DC-10-10 (Series 30) Acepta cajas:

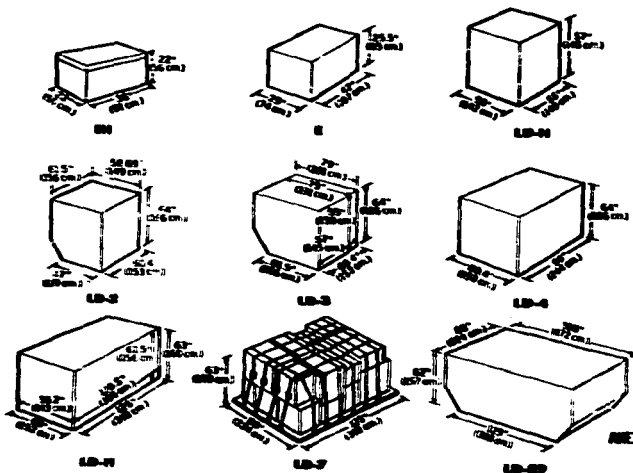
E, EH, LD-N, LD-2, LD-3, LD-11 (DC-10-30 acepta LD-7)

747-SP Acepta cajas:

E, EH, LD-N, LD-3, LD-11, LD-7, LD-29

747-100 (Series 200/400) Acepta cajas:

E, EH, LD-N, LD-3, LD-11, LD-7, LD-29

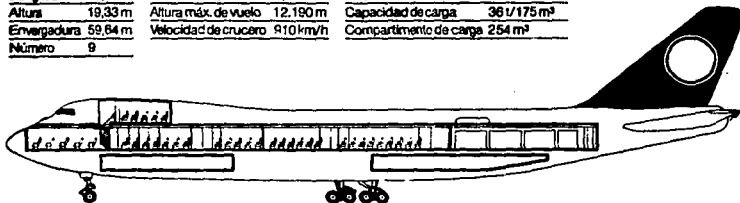


ESTOS SON ALGUNOS TIPOS DE AVIONES COMUNMENTE UTILIZADOS PARA TRANSPORTAR MERCANCIAS Y SUS CAPACIDADES SON :

El Boeing 747. De 16 t a 102 t de capacidad de carga.

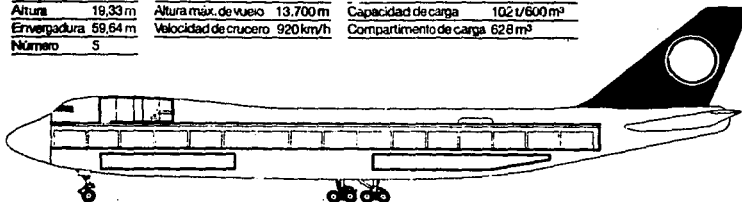
Boeing 747-200 BCD (B 747 D)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|-------------------------|
| Longitud | 70,51 m | Anchura de cabina | 6,13 m | Alcance* | 7.200 km/68 t |
| Altura | 19,33 m | Altura máx. de vuelo | 12.190 m | Capacidad de carga | 36 t/175 m ³ |
| Envergadura | 59,64 m | Velocidad de crucero | 910 km/h | Compartimento de carga | 254 m ³ |
| Número | 9 | | | | |



Boeing 747-200 F (B 747 F)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|--------------------------|
| Longitud | 70,51 m | Anchura de cabina | 6,13 m | Alcance* | 6.300 km/102 t |
| Altura | 19,33 m | Altura máx. de vuelo | 13.700 m | Capacidad de carga | 102 t/600 m ³ |
| Envergadura | 59,64 m | Velocidad de crucero | 920 km/h | Compartimento de carga | 628 m ³ |
| Número | 5 | | | | |



* Alcance en caso de carga útil máxima

Más de 2.300 t de capacidad de carga.

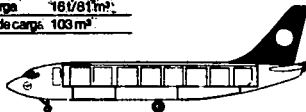
Boeing 737-200 (B 737)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|------------------------|
| Longitud | 30,48 m | Anchura de cabina | 3,53 m | Alcance* | 1.500 km/12 t |
| Altura | 11,28 m | Altura máx. de vuelo | 12.800 m | Capacidad de carga | 1,2 1/4 m ³ |
| Envergadura | 28,35 m | Velocidad de crucero | 780 km/h | Compartimento de carga | 21 m ³ |
| Número | 29 | | | | |



Boeing 737-200 F (B 737 F)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|-----------------------|
| Longitud | 30,48 m | Anchura de cabina | 3,53 m | Alcance* | 860 km/16 t |
| Altura | 11,28 m | Altura máx. de vuelo | 11.300 m | Capacidad de carga | 16 1/8 m ³ |
| Envergadura | 28,35 m | Velocidad de crucero | 780 km/h | Compartimento de carga | 103 m ³ |
| Número | 2 | | | | |



Boeing 737-300 (B 737)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|------------------------|
| Longitud | 33,41 m | Anchura de cabina | 3,53 m | Alcance* | 1.700 km/14 t |
| Altura | 11,13 m | Altura máx. de vuelo | 11.300 m | Capacidad de carga | 1,5 1/5 m ³ |
| Envergadura | 28,88 m | Velocidad de crucero | 795 km/h | Compartimento de carga | 26 m ³ |
| Número | 29 | | | | |



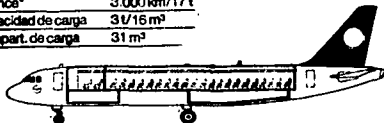
* Alcance en caso de carga útil máxima

Airbus A 320-200 (A 320)

| | |
|-------------|---------|
| Longitud | 37,57 m |
| Altura | 11,75 m |
| Envergadura | 33,91 m |
| Número | 28 |

| | |
|----------------------|----------|
| Anchura de cabina | 3,70 m |
| Altura máx. de vuelo | 11.900 m |
| Velocidad de crucero | 830 km/h |

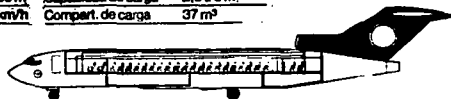
| | |
|--------------------|----------------------|
| Alcance* | 3.000 km/17 t |
| Capacidad de carga | 31/16 m ³ |
| Compart. de carga | 31 m ³ |

**Boeing 737-800 (B 737)**

| | |
|-------------|---------|
| Longitud | 36,70 m |
| Altura | 10,36 m |
| Envergadura | 32,92 m |

| | |
|----------------------|----------|
| Anchura de cabina | 3,53 m |
| Altura máx. de vuelo | 12.190 m |
| Velocidad de crucero | 850 km/h |

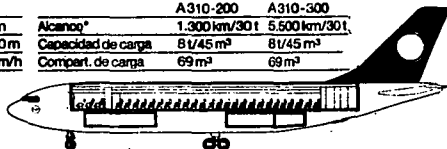
| | |
|--------------------|----------------------|
| Alcance* | 2.500 km/17 t |
| Capacidad de carga | 2,5/9 m ³ |
| Compart. de carga | 37 m ³ |

**Airbus A 310-200 / A 310-300 (A 310)**

| | |
|-------------|---------|
| Longitud | 36,67 m |
| Altura | 15,81 m |
| Envergadura | 43,90 m |
| Número | 10/9 |

| | |
|----------------------|----------|
| Anchura de cabina | 5,40 m |
| Altura máx. de vuelo | 11.900 m |
| Velocidad de crucero | 880 km/h |

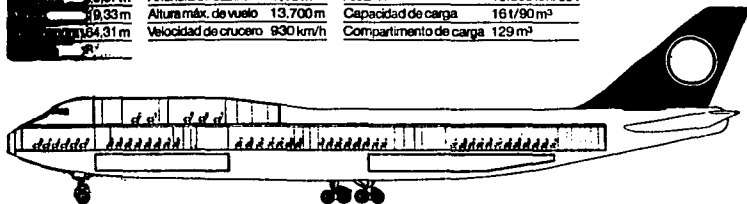
| | A310-200 | A310-300 |
|--------------------|----------------------|----------------------|
| Alcance* | 1.300 km/30 t | 5.500 km/30 t |
| Capacidad de carga | 81/45 m ³ | 81/45 m ³ |
| Compart. de carga | 69 m ³ | 69 m ³ |

**Boeing 747-400 (B 747 L)**

| | |
|-------------|---------|
| Longitud | 70,67 m |
| Altura | 19,33 m |
| Envergadura | 64,31 m |

| | |
|----------------------|----------|
| Anchura de cabina | 6,13 m |
| Altura máx. de vuelo | 13.700 m |
| Velocidad de crucero | 930 km/h |

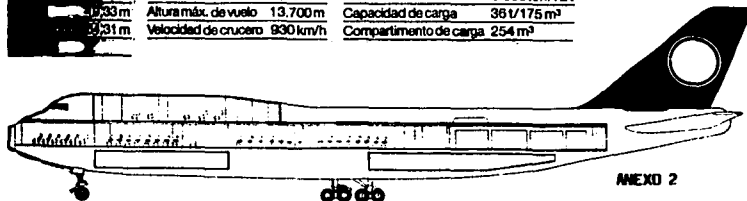
| | |
|------------------------|-----------------------|
| Alcance* | 10.050 km/80 t |
| Capacidad de carga | 161/90 m ³ |
| Compartimento de carga | 129 m ³ |

**Boeing 747-800 (B 747 M)**

| | |
|-------------|---------|
| Longitud | 70,67 m |
| Altura | 19,33 m |
| Envergadura | 64,31 m |

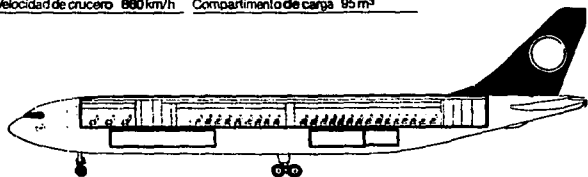
| | |
|----------------------|----------|
| Anchura de cabina | 6,13 m |
| Altura máx. de vuelo | 13.700 m |
| Velocidad de crucero | 930 km/h |

| | |
|------------------------|------------------------|
| Alcance* | 8.800 km/72 t |
| Capacidad de carga | 361/175 m ³ |
| Compartimento de carga | 254 m ³ |

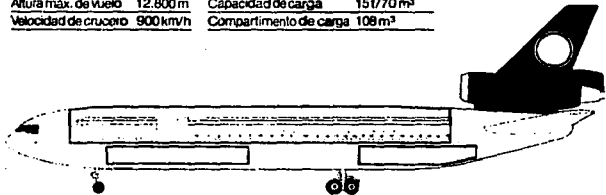


Airbus A 300-600 (A 300)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|------------------------|
| Longitud | 54,08 m | Anchura de cabina | 5,40 m | Alcance* | 3.900 km/36 t |
| Altura | 16,53 m | Altura máx. de vuelo | 12.200 m | Capacidad de carga | 12 t/58 m ³ |
| Envergadura | 44,84 m | Velocidad de crucero | 880 km/h | Compartimento de carga | 95 m ³ |
| Número | 10 | | | | |

**Douglas DC 10-30 (DC 10)**

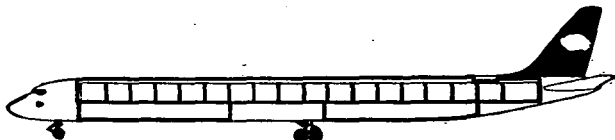
| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|------------------------|
| Longitud | 55,35 m | Anchura de cabina | 5,79 m | Alcance* | 7.300 km/42 t |
| Altura | 17,55 m | Altura máx. de vuelo | 12.800 m | Capacidad de carga | 15 t/70 m ³ |
| Envergadura | 50,40 m | Velocidad de crucero | 900 km/h | Compartimento de carga | 108 m ³ |
| Número | 9 | | | | |



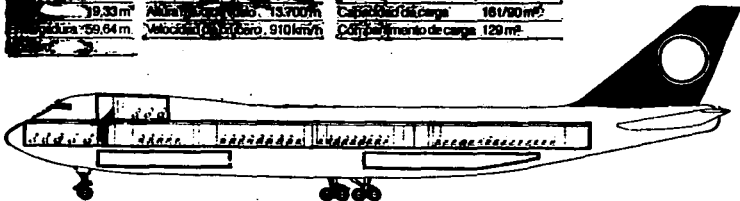
ANEXO 2

Boeing DC8-73F (DC8F)

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|-------------------------|
| Longitud | 57,10 m | Anchura de cabina | 3,50 m | Alcance* | 4.800 km/47 t |
| Alura | 13,10 m | Altura máx. de vuelo | 12.800 m | Capacidad de carga | 47 t/271 m ³ |
| Envergadura | 45,20 m | Velocidad de crucero | 880 km/h | Compartimento de carga | 281 m ³ |
| Número | 5 | | | | |

**Boeing 737-300 (B 737-3)**

| | | | | | |
|-------------|---------|----------------------|----------|------------------------|------------------------|
| Longitud | 37,51 m | Anchura de cabina | 3,33 m | Alcance* | 3.200 km/30 t |
| Alura | 13,33 m | Altura máx. de vuelo | 13.700 m | Capacidad de carga | 18 t/90 m ³ |
| Envergadura | 29,64 m | Velocidad de crucero | 910 km/h | Compartimento de carga | 129 m ³ |



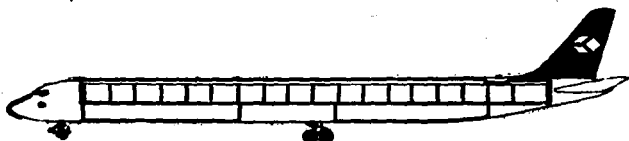
ANEXO 2

Спецификация

Длина: 57,10 м
 Высота: 13,10 м
 Размах крыльев: 45,20 м
 Масса: 16

Максимальная скорость: 3,50 м/с
 Максимальная высота полета: 12,800 м
 Максимальная скорость: 800 км/ч

Алгоритм: 4,800 км/47 л
 Вместимость груза: 47 U/271 м³
 Объем отсека для груза: 261 м³

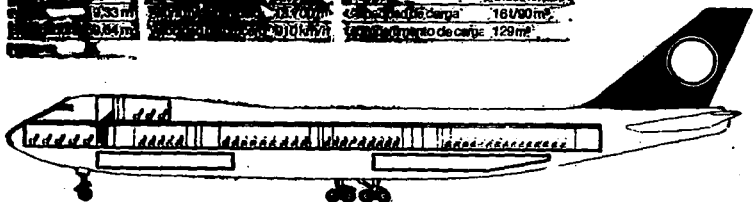


Спецификация

Длина: 0,57 м
 Высота: 0,13 м
 Размах крыльев: 0,45 м

Максимальная скорость: 3,50 м/с
 Максимальная высота полета: 12,800 м
 Максимальная скорость: 800 км/ч

Алгоритм: 4,800 км/47 л
 Вместимость груза: 47 U/271 м³
 Объем отсека для груза: 261 м³



El servicio aéreo internacional de o hacia México, es prestado por 30 compañías de las cuales dos son de capital mexicano (40), este servicio es prestado con aviones de gran capacidad y radio de acción, como el Boeing 720 y el Douglas DC-8, con excepción de algunos puntos de CentroAmérica, en los cuales aún se utilizan aviones de pistón DC6 y DC7 (41).

A través de estas compañías internacionales, México está en comunicación con Europa, Oceanía, Norte, Centro y Sudamérica, partiendo de la ciudad de México y en algunos casos de Guadalajara, Monterrey, Acapulco, Mazatlán, Tampico, Veracruz y otros.

Así como para reglamentar los servicios y las tarifas postales, existe una organización mundial denominada Unión Postal Universal. En el Transporte aéreo existe la Asociación para el Transporte aéreo Internacional IATA -la cual más adelante analizaremos con mayor detenimiento- la cual agrupa a casi un centenar de compañías aéreas mundiales y que su objetivo primordial es el de dotar a las empresas aéreas de una mayor amplitud en sus servicios, mediante cambios interlineales. Esto ha permitido que tanto mercancías y correo puedan tratar con libertad en casi cualquier área; siguiendo cualquier itinerario con un solo boleto adquirido a precio único y pagado en una clase de moneda, y todo esto gracias a los convenios y arreglos a los que llegan las empresas de aviación con organismos internacionales.

Sin embargo, independientemente de dichos acuerdos comerciales de carácter privado, cada país al igual que México, es soberano, razón por la cual, están en posibilidad de admitir o rechazar las condiciones acordadas por las empresas particulares. Todas las tarifas de servicio aéreo internacional están sujetas a revisión y aprobación, por parte del Gobierno Mexicano.

Existen tarifas generales de carga que se aplican al transporte de cualquier clase de carga que sea susceptible de aceptarse para su transportación aérea. Se aplican las tarifas en sus diferentes escalas desde 1 a 44 kg., de 45 a 100 kg, hasta llegar a 500 kgs, más el flete disminuye a medida que se incrementa el peso o volumen a transportar, esto es aplicable en la exportación de productos mexicanos, como una medida aprobada por el gobierno mexicano para fomentar las exportaciones y a mayor peso, menor será la tarifa.

(40) *Cuadernos de la ENEP-ARAGON "Desregulación en el Transporte Aéreo" p. 20*

(41) *Ver documentos folleto de difusión Iberia Líneas Aéreas de España S.A.*

Hay también tarifas de comodidad que normalmente son más bajas que las tarifas generales de carga, son publicadas para artículos específicos entre puntos determinados de antemano, están sujetas a un peso mínimo, el cual es publicado en la tarifa correspondiente.

Hay una tarifa promocional que las empresas mexicanas exportadoras interesadas en obtener este tipo de tarifas deben solicitarla a la línea aérea que proporciona el servicio, quien a su vez hace la petición a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, requiriendo la aprobación de la tarifa especial que se desea, es necesario indicar :

- a) Productos
- b) Volumen a transportar
- c) Periodicidad de los envíos, (para productos estacionales deben indicarse los meses para los que se solicita la vigencia de la tarifa).

"La base para la aplicación de tarifas en los servicios aéreos de carga es el kilogramo, las cuotas se calculan en relación al kilometraje existente en cada ruta"(42).

Todas las tarifas, cargos y reglas aplicables para la transportación de carga, serán efectivas en la fecha de expedición de la guía aérea, conocida también como nota de consignación, y que es el contrato celebrado entre el embarcador y el transportista o su agente.

Las tarifas y cargos son aplicados de aeropuerto a aeropuerto, las cuales son aplicables sobre el peso bruto o sobre el volumen del embarque, y determinan el costo de la transportación.

Los datos para la aplicación de estos cobros tendrán como base el peso y volumen. El resultado del computo obtenido será el peso sobre el cual se harán los cobros.

"Cuando las tarifas sean aplicadas por kilos, los cobros se asentarán sobre el peso bruto del embarque, o sobre el volumen resultante, y las fracciones se aumentarán al medio kilo siguiente o al kilo; los cargos para embarques cuyas medidas excedan de 7,000 cm³. (427 pulgadas cúbicas) por kilo, se tomarán bajo la base de un kilo por cada 7,000 cm³. Las fracciones menos de 3,500 cm³. serán aumentadas al medio kilo siguiente y las fracciones mayores de 3,500 cm³. serán cargadas al kilo siguiente"(43).

(42)IPN: *Transporte Internacional*, p.84

(43)*Ibidem*

Las medidas que se tomarán serán el largo, alto y ancho del o de los embarques, procurando redondear las medidas, para no dejar fracciones demasiado pequeñas.

Para determinar de una manera fácil y efectiva si la mercancía a transportar se le aplicará la tarifa por peso o volumen/peso existe la valuación que se refiere a los cargos basados en el valor declarado de la mercancía.

El embarcador debe declarar el valor en la guía aérea, que puede ser cualquier monto o cantidad, o S.V.D. (sin valor declarado). Para la aplicación de los cargos de valuación, el valor por kilo o por libra se determina dividiendo el valor declarado por el embarcador entre el peso bruto del embarque.

"A los embarques con valor superior a 20. dólares por kilo se les hará un cargo de 0.60ctvs de dólar por cada 100 dólares de valor declarado; las fracciones se computarán proporcionalmente para embarques de valores (bonos, billetes, monedas, cupones etc.)"⁽⁴⁴⁾.

Se considerará como valor para transporte el declarado por el remitente más el importe de los fletes, en caso de que el embarcador no declare valor para transporte, la responsabilidad máxima de la compañía será a razón de 75.00 ctvs de dólar por cada 100 dolares por kilo.⁽⁴⁵⁾

La entrega a domicilio; este servicio es opcional para el consignatario, aunque la mayoría de las líneas aéreas no da este servicio porque normalmente en el lugar de destino se hacen los trámites necesarios para la importación de sus envíos, o en su defecto por medio de un agente aduanal, quien también proporciona el servicio de entrega. Las cuotas se basan en el peso o volumen de los embarques, en relación a las áreas a las cuales va destinado. El servicio se circunscribirá a los límites urbanos de cada una de las poblaciones adonde se consigne el embarque.

⁽⁴⁴⁾ IPN: Transportación Internacional, p.87

⁽⁴⁵⁾ Esta es una cláusula que normalmente viene en el reverso de la guía aérea.

El servicio C.O.D. es un convenio entre el transportador y el embarcador, por medio del cual el transportador, antes de entregar el embarque, cobra del consignatario el monto indicado por el embarcador en la guía.

Los embarques pueden ser manejados por C.O.D., únicamente a países que aceptan este servicio.

El embarque no puede ser entregado a menos que el monto total del C.O.D., sea pagado al transportador que hace la entrega. No se dan privilegios para la obtención del embarque y no se extiende crédito en ningún monto de C.O.D. Las cuotas que se aplican en el pago de este servicio son de la siguiente manera:

Internacional.- Estados Unidos de Norte América., cargo del 3% sobre el valor del C.O.D., con un mínimo de 7.50 dólares.

Europa, cargo del 5% sobre el valor del C.O.D. con un mínimo de 11.50 dólares.

Local.- Cargo del 1% sobre el valor del C.O.D. efectuará el pago directamente al embarcador.

Los embarques internacionales para conveniencia de los embarcadores, se pueden asegurar en la guía aérea. El seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones del remitente o en el casillero correspondiente en la guía aérea.

"El seguro sufre todos los riesgos, pérdida física, o daño producido por cualquier causa externa, excepto por embarques legales y riesgos de guerra. El monto del seguro será computado por cada 100.00 dólares del valor declarado por el embarcador; las fracciones serán cargadas en forma proporcional y el cargo por seguro no se aplicará según la zona en que se encuentre el país de destino"(46).

Aquellos embarques que no llenen los requisitos indispensables de seguridad en cuanto a su empaque, y en relación con los cuales exista la posibilidad de que durante su manejo normal se puedan romper, extravíar, tener faltantes, etc. serán manejados "a riesgo absoluto del remitente".

La transportación aérea se encuentra en pleno desarrollo. Las distancias del mundo se van reduciendo cada vez más y este medio de transporte se hace cada vez más necesario y accesible. México puede perfilarse como un negociador para la consolidación de cargas, ya que un alto volumen de su capacidad en sus naves aéreas no es utilizado, y aunque nuestras importaciones superan a las exportaciones, con nuevos contenedores para la carga aérea será más fácil enviar mercancías al exterior.

Actualmente con la privatización de los puertos y aeropuertos que se piensa llevar a cabo, es muy probable que se noten rendimientos y beneficios para los usuarios de estos servicios, porque se prestará mayor atención a las necesidades para la transportación de carga, pero también es urgente la implementación de equipo nuevo o por lo menos el necesario para el transporte masivo de mercancías, ya que con el TLC habrá cada vez más transporte de carga, tanto para exportación como para importación(47).

(47) Tristán, Georgina. "Insisten exportadores en el cambio integral de aeropuertos." *El Financiero* p.20

2.3 REGLAMENTACION DEL TRANSPORTE AEREO EN MEXICO PARA EL MANEJO DE MERCANCIAS

En este capítulo pretendemos abordar de manera muy general la reglamentación básica para llevar a cabo la transportación de mercancías por vía aérea, para ello será necesario revisar las legislaciones que se aplican para su uso, razón por la cual utilizamos artículos específicos.

El espacio aéreo nacional esta reglamentado por una amplia legislación. La Ley de Vías Generales de Comunicación, en acuerdo con los Principios Generales del Convenio de Aviación Civil de Chicago de 1944 establece en el capítulo I artículo 306 que "el espacio situado sobre el territorio mexicano está sujeto a la soberanía nacional"(48).

La legislación actual, contempla a nuestro espacio aéreo nacional como aquel que se halla sobre el territorio y que para los efectos de esta ley, el término de territorio mexicano abarca la extensión terrestre de los Estados Unidos Mexicanos, aguas territoriales e islas adyacentes en ambos mares.

El artículo 307 de la misma ley determina que la navegación civil sobre territorio mexicano se rige por los Tratados y Convenciones Internacionales que el Gobierno mexicano haya ratificado constitucionalmente, así que toda aeronave civil que se encuentre en territorio nacional o vuele sobre el mismo al igual que su tripulación y pasajeros o mercancías transportadas, así como su vigilancia y su control son sujetos exclusivos a la jurisdicción y competencia del Ejecutivo Federal según el artículo 308 de la misma ley.

El artículo 309 menciona que se someterán a las leyes mexicanas: "Los hechos o actos jurídicos que sucedan abordado de las aeronaves mexicanas, ya sea dentro de las aeronaves mexicanas aunque no ocurran en territorio nacional". También señala que los actos delictivos ocurridos abordado, no importando si se encuentran en territorio extranjero, o actos que se lleven a cabo en territorio mexicano, estarán sujetos a la misma.

Debe haber una coherencia entre la legislación y reglamentación nacional e internacional, para evitar conflictos entre los Estados; por lo cual el espacio aéreo se encuentra delimitado.

En relación a las aeronaves, estas adquieren nacionalidad y bandera mediante su inscripción al Registro Público Aeronáutico Mexicano y por consecuencia se da un número de matrícula respectiva(49).

(48) Ley de Vías Generales de Comunicación p.88 Diario Oficial 19 de febrero de 1940.

(49) Orrico Alarco, Miguel. Los transportes y las comunicaciones en el Derecho Mexicano p 127

Cuando en las aeronaves manejamos el concepto de territorio, nos referimos a "partes ficticias" de territorio donde el Estado hace extensiva su jurisdicción mas allá de dicho territorio (50).

Para distinguir entre unas naves y otras ; cada una lleva marcas distintivas que acreditan su origen y matrícula, las marcas mexicanas son:

- XA Para servicio Público
- XB Para servicio Privado
- XC Para servicio del Estado

La Ley de Vías Generales de Comunicación determina cuales son los grupos de servicio :

-Público

-Privado

El servicio público maneja el transporte de pasaje y el transporte de carga y correo y lo clasifica a su vez en:

- a) servicio nacional regular
- b) servicio nacional no regular
- c) servicios especiales de fletamento

El servicio de transporte de pasaje, correo y carga regular, está sujeto a permisos y deberá explotarse conforme a itinerarios y horarios ya establecidos.

El servicio de transporte no regular está sujeto a un itinerario, pero puede variar según sean las necesidades del fletador.

Los vuelos charter o de fletamento son un servicio público sujeto a autorización.

Los servicios de transporte aéreo están sujetos a reglamentaciones que nacen de organismos y algunas convenciones internacionales.

En el Convenio de Chicago de 1944(51) en el artículo 6o se establece que no se podrá hacer ningún servicio aéreo internacional regular sobre el territorio de un Estado o hacia el interior del mismo si no es mediante un permiso especial.

De esta forma, incluso los servicios internacionales de carga aérea, están sujetos a estos lineamientos.

(50) Sorensen, Max, *Manual de Derecho Internacional Público* p127
(51) Artículo 6o Convenio de Chicago 1944

Posterior a la 1era guerra mundial, se hizo necesaria la implantación de un orden jurídico que regulara o estableciera los principios necesarios para la prestación del servicio aéreo de mercancías.

El Convenio de Varsovia de 1929, vino a ventilar y a establecer reglas para el Transporte Aéreo Internacional.

En este Convenio se manejan las características y funciones del contrato de transporte que internacionalmente se denomina " Airway Bill" o "Guía Aérea", que como ya hemos venido comentándolo, es el documento más importante para llevar a cabo la transportación de mercancías por la vía aérea, y es en su artículo 5o donde establece lo siguiente:

"1- Todo transportista de mercancías tendrá derecho a solicitar del expedidor, la confección y entrega de un título llamado "carta de transporte aéreo", todo expedidor tendrá derecho a solicitar del transportista la aceptación de este documento.

2- No obstante la falta y la irregularidad a la partida de este título, no afecta, ni la existencia ni la validez del contrato de transporte, que seguirá sometido a los preceptos del Convenio, bajo reserva de lo dispuesto en su artículo 9o (pérdida del beneficio de limitación de responsabilidad)"(52).

El artículo 6o nos dice:

"1- La Carta de Porte o Guía Aérea, será liberada por el expedidor en tres ejemplares originales y entregada con la mercancía.

2- El primer ejemplar llevara la leyenda 'para el transportista', el segundo ejemplar llevará la leyenda 'para el destinatario' y el tercer ejemplar será para el remitente o expedidor del embarque.

3- El transportista pondrá su firma antes del embarque de la mercancía a bordo de la nave.

4- La firma del transportista podrá sustituirse por un sello.

5- Si el transportista expide la guía aérea a petición del expedidor se estimará salvo prueba de lo contrario, que obra por cuenta del expedidor.

(52)Convenio de Varsovia 1929 art 5o.

En el artículo 7o se prevé que el transportista de mercancías tiene derecho a solicitar que el expedidor emita cartas de porte aéreo diferentes, cuando haya varios bultos.

En el artículo 8o donde explica cuáles son los requisitos que debe poseer la guía aérea o Carta de porte aéreo.

- a) La indicación de puntos de partida y destino.
- b) Si los puntos de partida y destino están situados en el territorio de otro Estado.
- c) Un aviso indicando a los expedidores que, si el transporte cuyo punto final de destino o una escala se encuentran en un país que no sea el de partida, podrá ser regulado por el Convenio de Varsovia, el cual la mayor parte de las veces, limita la responsabilidad del transportista por pérdidas o averías de las mercancías (53).

La Convención de Varsovia se ha visto modificada extendiendo su campo para su aplicación, en lo relativo a la responsabilidad y según el artículo 10o dice:

"1- El expedidor será responsable de la exactitud de los datos y declaraciones relativas a la mercancía por el inscritas en la guía aérea.

2- El expedidor deberá indemnizar, al transportista o cualquier persona, respecto de la cual esta sea responsable, por cualquier daño que sea consecuencia de sus indicaciones y declaraciones irregulares, inexactas o incompletas".

De toda esta información dependerá en caso de tratarse de avería, la indemnización correspondiente en caso de que sea el transportista el causante de la avería

Una de las organizaciones de carácter privado y con mayor importancia en el campo de la Aviación es la IATA (54), la cual es definitiva para la formación del régimen jurídico del transporte aéreo.

Este es un organismo internacional de carácter privado, el cual regula (basada en las disposiciones emanadas del Derecho Internacional Público emitido por la OACI) entre sus miembros, las actividades comerciales en lo que respecta a tarifas y a algunas prácticas comerciales, y a los procedimientos para la simplificación del servicio de transporte aéreo de carga.

(53) *Lena Paz, Juan. Compendio de Derecho Aeronáutico*, pp 223-225

(54) *Por sus siglas en inglés International Air Transport Association.*

Como ya hemos mencionado, debido su carácter privado, agrupa a casi todas las líneas aéreas y a algunas otras compañías que por alguna razón participan en el tráfico aéreo de mercancías, en este caso estamos hablando de las Agencias Reexpedidoras de Carga y de las Agencias Aduanales de las que trataremos posteriormente.

Se encuentra ligada a la OACI (55), porque existe una relación entre las actividades que realizan y sus objetivos.

La IATA, se encuentra ligada con organizaciones internacionales tan diversas, dados sus objetivos, que todas las disposiciones gubernamentales que se aprobaron; son recopiladas por ella para que a partir de ellas surjan documentos donde se encuentren las disposiciones de carácter oficial que deben cumplirse.

La IATA esta encargada de publicar las tarifas aéreas internacionales, por lo que periódicamente proporciona a sus miembros sus manuales de tarifas actualizadas.

Las aerolíneas que no forman parte de la IATA otorgan a este organismo el poder y la función para el establecimiento de las tarifas aéreas internacionales.

En México es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a través de la Dirección General de Tarifas, es la encargada de autorizar niveles tarifarios (basados en el valor, depreciación de la aeronave, pago de personal, equipo en tierra, gastos de administración, servicios de telecomunicaciones etc., en general todo aquello relacionado con el manejo en el aeropuerto)(56).

Como ya hemos mencionado, según el Convenio de Varsovia y al Protocolo de la Haya; una guía aérea funciona para lo siguiente :

1-Dar fe, salvo prueba de lo contrario de la conclusión del control o de la recepción de la mercancía y de las condiciones del transporte.

(55) Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI) tiene su sede en Montreal. Tiene su origen en la Conferencia de Chicago de 1944. Es un organismo de las Naciones Unidas, su función es facilitar en todos los aspectos la navegación aérea internacional de carácter civil. Ver Seara Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público p. 165

(56) Ley de Vías Generales art. 55 al 61

2-Los enunciados de la guía aérea relativos al peso, dimensiones y embalajes de la mercancía, así como el número de bultos, darán fe, salvo prueba de lo contrario, serán prueba contra el transportador, cuando la verificación haya sido en presencia del expedidor y se haya hecho constar en la guía aérea, se trata de enunciados relativos al estado aparente de la mercancía.

Sobre los derechos y obligaciones de las partes :

El artículo 12o del Convenio de Varsovia (57) dice:

"1- El expedidor tendrá derecho a condición de cumplir todas sus obligaciones resultantes del contrato de transporte, a disponer de la mercancía, sea retirándola del aeródromo de partida o del de destino, sea detenida durante la ruta cuando haya aterrizaje, o sea disponiendo su entrega en el lugar de destino o durante la ruta a persona distinta del destinatario designado en la guía aérea, o solicitando su retorno al aeródromo de partida, siempre que el ejercicio de tal derecho no ocasione perjuicios al transportador ni a otros expedidores y con la obligación de reembolsar los gastos que genere.

2- En caso que la ejecución de las órdenes del expedidor se haga imposible el transportador deberá notificarlo personalmente.

3- Si el transportador se conforma con las órdenes de disposición del expedidor sin exigir la representación del ejemplar correspondiente de la carta de porte aéreo, será responsable, salvo su recurso contra el expedidor del perjuicio que pueda originarse por ese hecho a la persona que posea la guía aérea.

4- El derecho del expedidor cesará en el momento en que comienza el del destinatario según el artículo 13o, pero si el destinatario rehusa la guía aérea o la mercancía o si no puede ser hallado, el expedidor recobrará su derecho de disposición.

Sobre el Derecho del Destinatario para exigir la entrega de la mercancía :

1- Con excepción de los casos indicados en el artículo precedente el destinatario, a la llegada de la mercancía al punto de destino, tendrá derecho a exigir al transportador la entrega de la guía aérea y de la mercancía, contra el pago del importe de los gastos y la ejecución de las condiciones de transporte indicadas en la guía.

2- Salvo estipulación en contrario, el transportista debe notificar al destinatario la llegada de la mercancía.

(57) Ver Art. 12o del Convenio de Varsovia

3- Cuando la pérdida de la mercancía sea reconocida por el transportador, o cuando pasados 7 días desde que la mercancía debió llegar no haya llegado, el destinatario podrá hacer valer contra el transportador los derechos resultantes del contrato de transporte".

La carta de conocimiento aéreo o guía aérea, es el documento más importante emitido por un transportista de carga o sus agentes de carga autorizados y combina diferentes propósitos:

- Evidencia documental de la conclusión del contrato de transporte.
- Prueba del recibo de las mercancías para su envío.
- Factura de flete.
- Certificación del seguro (caso de requerirlo el expedidor)
- Conocimiento de embarque (Guía para los empleados del transportista para manejar, despachar y entregar la mercancía).

Es esencial que se prepare la guía aérea cuidadosamente y en forma legible conforme a las instrucciones, porque de no ser así habría confusión para la entrega de su embarque. Algunas veces el problema es entregar la guía porque cuando la persona a quien se consigna dicho embarque no puede recogerlo personalmente, no se lo podrán entregar a ninguna otra persona a menos que emitan a su favor una carta poder, siendo esta la única forma para recuperar su embarque(58).

Con los acuerdos que México ha llevado a cabo en las últimas fechas y la necesidad que tiene la planta industrial de proveerse de maquinaria o refacciones, equipo, artículos de alta precisión que no son fabricados en nuestro país, son razones más que suficientes para que las diferentes líneas aéreas que operan en nuestro país, aumenten su interés en la implementación para un servicio más amplio para el transporte de mercancías.

Es en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) "Benito Juárez", donde se lleva a cabo el mayor movimiento de la carga aérea internacional, además de ser el más grande del país, es el más completo, porque cuenta con las facilidades, tanto técnicas, como de personal, así como de oficinas gubernamentales, para cumplir con los requisitos indispensables que para la importación y la exportación de mercancías se requiere.

Hay otros aeropuertos en el país, que aunque pequeños para el tráfico de mercancías, que no dejan de ser importantes, estos son los aeropuertos de Monterrey y Guadalajara, a los cuales llegan líneas aéreas de origen norteamericano, porque vienen cubriendo rutas de y a las ciudades de Houston, Dallas y los Ángeles.

(58) Esto lo aprendí muchas veces, durante mis labores en un almacén fiscalizado

Si se trata de alguna mercancía de la cual su destino es el interior de la República, y si están en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, se reexpedirán a su vez en aviones más pequeños a su lugar de destino

Si del interior del país van a exportar alguna mercancía, normalmente esta se transporta a la ciudad de México para que a su vez sea despachada por la aduana, previo trámite por la misma.

Aunque el país cuenta con 54 aeropuertos comerciales, no todos tienen los elementos y tecnología necesarios para lograr una agilización tanto técnica, como operativa, lo cual repercute en el servicio, porque se supone que si uno envía sus mercancías por vía aérea es porque se trata de un embarque urgente.

Si el caso fuera el de alguna mercancía considerada como perecedero o restos humanos, el trámite para su despacho es ágil, siempre y cuando cumplan como ya hemos mencionado con los requisitos indispensables para su desaduanamiento(59).

Para que exista tráfico de mercancías fluido, es necesario que existan vuelos internacionales pero en todos los aeropuertos se da este hecho; a continuación expongo una lista de algunos aeropuertos importantes con Aduana disponible, pero no quiere decir que todos son activos para el tráfico internacional (60).

| | |
|----------------|--------------|
| Acapulco | Mazatlán |
| Cancún | Mexicali |
| Ciudad Juárez. | México D.F. |
| C.D.Reynosa | Monterrey |
| Cozumel | Matamoros |
| Ensenada | Mérida |
| Guadalajara | Nuevo Laredo |
| Guaymas | Tijuana |
| Hermosillo | Torreón |
| Loreto | Veracruz |
| Manzanillo | Zihuatanejo |

(59) Son puntos de vista particulares desprendidos de mis experiencias trabajando en un almacén fiscalizado en la aduana del aeropuerto.

(60) The Air Cargo Tariff Octubre 94.

Con la Apertura Comercial al exterior y los acuerdos y tratados internacionales que México tiene, cada día aumenta más nuestro comercio por vía aérea, sumado a la falta o inexistencia de algunos productos que son necesarios para nuestra industria.

Por otra parte debido a la crisis nacional que enfrenta nuestro país, se dice que no todo es tan negativo, por ejemplo en lo que concierne al sector turístico, el flujo de pasajeros internacionales que arriban por terminales aéreas a los principales centros turísticos del país se ha incrementado y esto obedece a la devaluación del peso frente al dólar (61).

Ahora bien, el gobierno federal esta en vías de modernizar los aeropuertos nacionales, esto será en colaboración con cinco empresas extranjeras de Canadá, Estados Unidos, Holanda, Suecia y Corea; proporcionarán soporte económico y técnico a la Asociación Mexicana de Inversionistas en Aeropuertos, que incluyen planes de financiamiento para proyectos de modernización en el proceso de privatización de los aeropuertos de país (62).

"Para hacer más eficiente el comercio internacional de carga por vía aérea y alcanzar estándares competitivos de transporte, los exportadores e importadores del país insisten en que la modernización de los aeropuertos debe comprender desde la administración de las terminales, pasando por las pistas y plataformas, suministro de combustible, hasta el control del tráfico aéreo.

"La comunidad exportadora pidió al gobierno federal, analice la posibilidad de sacar del aeropuerto capitalino la terminal de carga y trasladarla al nuevo aeropuerto que se planea construir en Hidalgo" (63).

A este respecto es necesario que el gobierno implemente medidas para una política o medidas de desregulación con objetivos definidos, ya que debido a la libre competencia que domina en este ámbito, lo que se está dando es una sobreoferta de asientos, creación de líneas aéreas sin infraestructura para operar con eficacia y equipos de vuelo antiguos y poco eficientes, que poco pueden proporcionar en cuanto a seguridad, tanto de carga como de pasaje. También sería necesario pretender hacer una equiparación de oportunidades para todas las líneas aéreas, porque como es sabido las aerolíneas mexicanas no tienen capacidad de hacerlo, razón por demás sería decir que están perdiendo un gran segmento de mercado, cediéndoselo a aerolíneas extranjeras que poseen mecanismos más modernos, así como mayor capacidad para carga y pasaje.

(61)Hernández, Jaime. "Con asesoría Foránea ANIA modernizará aeropuertos nacionales" El Financiero p.13

(62)Ibidem

(63)Tristán, Georgina. "Insisten exportadores en el cambio integral de aeropuertos" El Financiero p.20

México ha suscrito numerosos instrumentos, pero de nada sirve firmar la posibilidad de volar a 500 ciudades en Estados Unidos si la flota de aerolíneas ni siquiera tiene capacidad de acceso.

Creemos que es urgente una apertura ordenada; aunque teóricamente haya reciprocidad de cielos abiertos, con empresas mexicanas al borde de la quiebra, no hay ninguna posibilidad real de competencia. El hecho de que el transporte aéreo quede en manos de voluntades extranjeras, es un riesgo auténtico sobre la soberanía y la seguridad nacional.

3. EL DESPACHO ADUANERO DE MERCANCIAS

Al abordar este capítulo pretendemos explicar el proceso para llevar a cabo el despacho de mercancías en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Elegimos este aeropuerto por tratarse del más activo y más completo del país, además de ser uno de los más modernos en cuanto a sistemas operativos se refiere.

El comercio exterior, al igual que toda actividad que se manifiesta como respuesta a necesidades específicas de la humanidad, se desarrolla sin regirse por normas previas. Su dinamismo vuelve obsoletas las leyes dictadas apenas hace poco tiempo; por esta razón los códigos y reglas que regulan el comercio exterior, forman un conjunto de leyes difíciles de comprender y de aplicar.

Es conveniente que en México, se actualicen constantemente sus reglamentos para que los trámites se realicen en el menor tiempo posible, por lo que considero que sería conveniente que los organismos que intervienen o participan en el comercio exterior, simplifiquen aún más sus trámites, porque en la práctica lo sencillo a veces se hace complicado, sumando a ello que muchas de las veces los mismos trámites deben realizarse en distintas dependencias.

Debido a que día con día crece el comercio al exterior, es importante que exista una adecuada asistencia técnica, orientada a la capacitación; tanto a productores como exportadores, sobre la divulgación de requisitos de todos los aspectos relacionados a las normas, requisitos, trámites y controles para llevar a cabo el desaduanamiento de mercancías o el proceso para exportar productos, sobre todo porque si alguna vez importamos un producto debemos saber qué es lo que necesitamos para tramitar el desaduanamiento de las mercancías, horarios hábiles para hacerlo y si podemos o no llevarlos a cabo nosotros mismos como personas físicas, o si es necesario hacerlo a través de un agente aduanal.

" El incremento de la carga aérea durante el último decenio ha sido fenomenal, el tonelaje ha ido aumentando a un ritmo mundial acelerado" (64), razón por la que el conocimiento de los tratamientos arancelarios y no arancelarios de un producto o servicio, tanto de México como de otros países , es esencial para la adecuada comercialización internacional.

(64) INCE. Apuntes para el curso de comercialización internacional y Promoción de exportaciones p.239

Los cambios que han venido introduciéndose en el sistema de transporte por vía aérea y el éxito que al utilizarlo han logrado algunos exportadores de países en desarrollo, indican que este medio de transporte es un instrumento que puede ayudar a dichos países a fomentar sus exportaciones. Pero también es cierto que son relativamente pocos los exportadores de países en desarrollo que se dan cuenta de su valor y lo aplican.

"El transporte por avión puede ayudar a vencer algunos de los principales obstáculos que han impedido avanzar a muchos posibles exportadores de países en desarrollo. Algunos de ellos, por ejemplo, se hallan tierra adentro y tienen que recurrir al transporte terrestre y al transbordo marítimo. Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de los mercados importantes"(65).

Los aviones de pasajeros y carga de las líneas internacionales hacen escala en casi todos los países en desarrollo, además de que el servicio aéreo es con frecuencia diario.

El potencial de transporte aéreo, como sistema corriente para la exportación, ha aumentado al mismo tiempo que se ha ampliado la capacidad de carga de las aeronaves. Antes de que los aviones de propulsión por chorro, entraran en servicio regular en 1958, los mayores aeroplanos comerciales, sólo podían transportar unas 15 toneladas de pasajeros y carga.

"Los reactores como el Boeing 707 y el Mc Domell Douglas DC-8, utilizados por la mayor parte de las líneas aéreas internacionales transportan unas 35 toneladas de carga útil o el número máximo de pasajeros y cinco o seis toneladas de carga. Ahora, con la nueva generación de "colosos", ha elevado aún más la capacidad de las líneas aéreas para el transporte de personas y mercaderías : un Boeing 747, puede transportar a puntos muy remotos unas 20 toneladas de carga y al mismo tiempo 360 pasajeros"(66).

(65) UNITED AIRLINES "transportando el peso del mundo" folleto de difusión

(66) Iberia Líneas Aéreas de España folleto de difusión.

3.1 EL PAPEL DE LOS ALMACENES FISCALIZADOS, AGENCIAS ADUANALES, Y REEXPEDIDORAS O CONSOLIDADORAS DE CARGA AEREA

En este punto trataremos de resaltar los aspectos más importantes que cada una de estas figuras tiene, y que influyen directamente en el manejo, para los trámites relacionados con el comercio exterior. Es importante también especificar que la mayoría de lo aquí descrito es parte de mis experiencias personales trabajando en el medio. También se hace necesario remarcar que haremos mención en repetidas ocasiones de La Ley Aduanera y su reglamento, quien es la autoridad máxima y regulatoria de todos los actos que se llevan a cabo en la aduana.

LOS ALMACENES FISCALIZADOS

La Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, está constituida por un total de 23 almacenes fiscalizados, los cuales presentan ante la aduana un reporte diario de sus actividades en relación a:

- Entradas de importación
- Salidas de importación
- Entradas de exportación
- Salidas de exportación

Así como un informe mensual de dichas actividades.

Los almacenes fiscalizados dependen directamente de alguna línea aérea, o bien, prestan sus servicios en su mayoría a través de un concesionario, o en su defecto, a particulares autorizados para llevar a cabo estas actividades mediante ciertos requisitos, como una fianza para garantizar el interés fiscal sobre las mercancías, registro de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (que es la misma que otorga autorización a particulares), entre otros.

Entre estos almacenes fiscalizados, existe una asociación interna (denominada ANAFAC), la cual se encarga de hacer reuniones por lo menos una vez al mes para tratar asuntos que conciernen directamente a los almacenes. Es un órgano a través del cual se ventilan los asuntos inmediatos y de interés de los mismos.

En la Ley Aduanera en su artículo 8-A (67) presenta algunas reglas a las cuales se someterán directamente, aquellos particulares que, obtengan autorización para llevar a cabo maniobras de carga y descarga (Almacenaje, manejo y custodia de comercio exterior) para ello se exige una serie de requisitos que deberán cubrir.

(67) Ley Aduanera Artículo 8o-A

El artículo 8-A nos dice : "Deberán destinar dentro del almacén, instalaciones que reúnan las especificaciones que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al que tendrá libre acceso el personal que designen las autoridades aduaneras, el que se destinará al reconocimiento aduanero de las mercancías, o bien construir dentro del recinto fiscal, instalaciones comunes a varios almacenes para efectuar el citado reconocimiento, conforme a las disposiciones legales aplicables y a las especificaciones que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público".

Así, también, es la Ley Aduanera quien rige las actividades, para llevar a cabo casi todos los trámites aduaneros relacionados con el Comercio Exterior.

El papel de los almacenes fiscalizados es esencial, porque es en ese lugar, donde finalmente arriban tanto los documentos como las mercancías, es aquí donde prácticamente se inicia el trámite para el desaduanamiento.

El manejo de los almacenes internamente es casi igual, porque llevan un orden en cuanto al manejo de mercancías, aunque cada uno dependiendo de su capacidad y tráfico que tengan de mercancías, imponen su sistema interno, la mercancía es acomodada en los racks, colocándose normalmente la carga más pesada y voluminosa en la parte baja de los mismos. Aunque algunas veces se ordena la mercancía, por Agencia o por consolidadora para la identificación, ágil de la misma. Este orden puede variar a criterio de cada almacén fiscalizado.

En los almacenes fiscalizados que dependen directamente de una línea aérea, el proceso de manejo, en general, es el siguiente :

Antes de la llegada física de la mercancía, se pide un estimado de origen para saber cuánta carga en kilogramos llegará y cuáles embarques. Este dato es inexacto, porque como lo manifestamos anteriormente, el transporte aéreo depende directamente de las condiciones del tiempo, además en algunas, (si no es que en la mayoría) líneas aéreas, se le da mayor preferencia al pasaje que a la carga, razones por las que a pesar de que venga manifestado en el estimado*, muchas veces la mercancía no llega en ese vuelo. Pero esta información normalmente es para uso interno del almacén, ya que con ello saben cuánta gente se utilizará para llevar a cabo la confronta de la mercancía, que no es más que la acción de verificar las condiciones en las que ésta llega (en orden o hay faltantes o averías). Es mediante este proceso de confrontar, como resultan los reportes que también se entregan a la aduana.

* Conocido como cargo manifesto.

Una vez confrontada la mercancía se procede a colocarla en el almacén.

A la par que llega la carga, llegan los documentos que amparan dicha carga (guía aérea), una vez ingresadas estas guías se procede a darles registro el cual es importante, porque sirve como referencia, tanto para su localización en el almacén como para los demás trámites en la aduana.

Una vez que toda la información de la guía aérea se ha capturado para fines internos se procede a entregarle a los recolectores(68) de guía correspondiente siempre y cuando venga consignado al agente o agencia aduanal, para el cual presta su servicios y pagarla en caso de que viniera con fletes por pagar.

Aunque en algunas agencias aduanales proporcionan a sus clientes el servicio de elaborar sus propios pedimentos, otros los elaboran con algún agente aduanal que cuente con la patente correspondiente para llevar a cabo este trámite.

Si se tratara de una persona ajena totalmente al medio, el proceso para desaduanar su mercancía es el mismo que haría un agente aduanal, siempre y cuando su mercancía no exceda de los 1,000 USD.de no ser así, necesariamente tendrá que recurrir a los servicios de un agente aduanal.

(68) Son conocidos como dependientes con gafetes de identificación autorizados, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y controlados por la Asociación de Agentes Aduanales, mismo que es indispensable portar para cualquier trámite requerido por la aduana.

LAS AGENCIAS ADUANALES Y EMPRESAS REEXPEDIDAS Y CONSOLIDADORAS DE EMBARQUES AEREOS

Como ya hemos mencionado anteriormente, las agencias aduanales se encuentran reglamentadas por disposiciones emitidas en la aduana. Existe un organismo llamado Asociación de Agentes Aduanales AAADAM el cual se encargan de agrupar a todas las Agencias Aduanales de la Ciudad de México, y quienes de mantener al día a sus miembros, en cuestiones relacionadas con el trámite de documentos que se requieren para el comercio exterior y cualquier asunto relacionado con el mismo. En general proporciona información concerniente a las agencias aduanales, también es quien proporciona el papel destinado a la elaboración de los pedimentos.

Las agencias aduanales llevan a cabo los trámites relacionados al despacho de mercancías (trátese de importación o exportación), en representación de su cliente; esto puede ser desde la recolección de la guía aérea, el despacho aduanero, hasta llevar la mercancía al domicilio del destinatario.

Operativamente, el Agente Aduanal es quien recibe la carga en su domicilio, alista la carga física y aduanalmente para su transporte; tanto como su despacho a su destino, si se trata de exportación y al consignatario si es importación.

Se requiere de ciertos servicios necesarios para complementar el objetivo de las compañías transportistas, por ello se han desarrollado agencias comerciales orientadas al manejo de mercancía internacional y que se dividen en dos grupos principales:

- Agentes Reexpedidores o consolidadores de carga.
- Agentes de venta del transporte de cargas.

Los Agentes Reexpedidores ofrecen su servicio directamente a los exportadores e importadores y manejan los embarques unitariamente, es decir uno por uno hasta su destino.

Las Consolidadoras de carga aérea, agrupan varios embarques que tengan el mismo destino y con una misma guía aérea (aunque cada uno tiene su número de guía house, para distinguir a su destinatario), aprovechando con esto una tarifa más baja por tratarse de un volumen de carga mayor, ya que entre más peso, la tarifa por kilo a cobrar es menor. La mayoría de estas agencias ofrecen el servicio completo que incluye desde la revalidación de la guía aérea (si se trata de importación) en el almacén, las gestiones aduaneras, consulares y de despacho aduanal, hasta hacerla llegar a su destino final.

Las agencias de carga básicamente están dedicadas a la venta del servicio del transporte aéreo, por lo cual las líneas aéreas les dan un cierto porcentaje por concepto de comisión, por la carga que hacen llegar a través de cada una de ellas.

Las agencias de carga están estrechamente ligadas a las agencias aduanales.

Agencias Aduanales:

Las agencias aduanales son empresas de servicios que deben estar organizadas de acuerdo con algunas de las formas que establece la ley de sociedades mercantiles de nuestro país(69). El responsable será el agente aduanal a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público le haya otorgado ese reconocimiento mediante la expedición, a su favor, de una patente que le autoriza para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, de acuerdo a diferentes regímenes aduaneros establecidos por la ley aduanera y su reglamento, ante una sola aduana.

El agente aduanal podrá promover entre otras aduanas, el despacho para el régimen de tránsito interno, cuando las mercancías vayan a ser o hayan sido sometidas a otro régimen aduanero, en la aduana de su adscripción.

(69) IMCE. Apuntes para el curso de comercialización internacional y promoción de exportadores p. 239

EL PAPEL DEL AGENTE Y DEL VISTA ADUANAL

Para el exportador, el agente aduanal es su representante y, por lo tanto, estará obligado solidariamente a responder ante el fisco federal de cualquier obligación y crédito que se establezca con movimiento del despacho aduanero de sus mercancías. Legalmente, el exportador es el mandante y el agente aduanal es el mandatario, y el contrato que se celebra es el de mandato de acuerdo con lo anterior, el agente aduanal deberá orientar y asesorar a su mandante con el propósito de realizar los trámites de despacho ante la aduana en forma oportuna y correcta. Cumpliendo fielmente con el encargo que se le confiere, el agente aduanal no podrá transferir ni endosar documentos que estén a favor o a nombre de su cliente, sin la autorización expresa y por escrito de éste; y al final del despacho deberá presentar las cuentas de gastos respectivos, junto con los comprobantes de pago y demás documentos, correspondientes en un plazo que no exceda de treinta días naturales posteriores a la postulación de su mandato.

El Vista Aduanal

"El vista aduanal es un funcionario especializado de la Dirección General de Aduanas que presta sus servicios en ella y en cada una de las aduanas del país, y que presenta su reconocimiento y título de vista aduanal" (70).

El vista aduanal es un experto en el manejo de las tarifas, de los impuestos generales de importación y exportación en las disposiciones que contiene la ley aduanera y su reglamento. Así como en una serie de disposiciones conexas que tiene que aplicar, como es la relativa a los permisos de importación y exportación, a la visa textil, a los certificados de origen etc.

De esta manera el vista aduanal es el único autorizado por la ley para determinar si la clasificación arancelaria de exportación o importación de las mercancías de que se trate es la correcta y en consecuencia, de determinar si el monto de los impuestos y derechos a cubrir son correctos. Así como de aquellas otras medidas de control a que nos hemos referido anteriormente.

Cuando una mercancía llega a territorio nacional, por cualquiera que sea su medio de transporte, o pretenda salir de nuestro territorio, deberá hacerlo por alguno de los lugares habilitados para tráfico de exportación o importación, perteneciente a alguna aduana mexicana, para ello dicha mercancía debe ser despachada.

(70) Calderón, Antonio. *Manual del exportador* p. 206

El productor industrial o comerciante mexicano deberá tener presente que el despacho aduanal es el conjunto de actos y formalidades ejecutados u observados, tanto a la entrada del territorio nacional, como a la salida del mismo, de productos extranjeros o nacionales de acuerdo a las características que presenten las diversas clases de tráfico y regímenes aduaneros regidos por la ley aduanera y su reglamento en vigor.

Dichos actos y formalidades se realizarán precisamente en la jurisdicción de la aduana de que se trate, por las autoridades fiscales, los consignatarios o destinatarios o los remitentes de la mercancía respectiva.

El reconocimiento Aduanal

El reconocimiento aduanal es una de las acciones y formalidades del despacho y consiste en que la autoridad aduanera, por conducto del vista designado para el despacho de que se trate, efectuará el reconocimiento o examen de las mercancías que se vayan a exportar, con el propósito de precisar su origen, naturaleza, composición, estado, cantidad, especie, envases, peso, medidas y demás características, a fin de verificar que la clasificación arancelaria, la nomenclatura, los peso, números y marcas de los bultos, cajas empaques o embalajes que contengan la mercancía; así como también los valores y unidades para que el cálculo de los impuestos de importación y exportación sean correctos y que la totalidad de impuestos a cubrir sea exacta. En el mismo acto, el vista aduanal comprobará que de acuerdo con el régimen arancelario de exportación respectivo, se cumple con las medidas de control permisos, certificados, visas, autorizaciones, etc. Si todo está correcto, el vista firmará de reconocido el pedimento autorizando la salida del país de las mercancías. El procedimiento anterior se sigue en igualdad de circunstancias cuando se trata de importaciones y si en el semáforo fiscal tocó rojo.(71).

En el reconocimiento, o área de reconocimiento además del vista aduanal, que califica y examina la mercancía, también participa personal especializado en mercancías de difícil identificación como pueden ser: químicos, textiles, perecederos, plantas etc. Este personal es asignado por la S.H.C.P.

(71)Es el proceso que repetidas veces observé, y cuestioné en los reconocimientos en las instalaciones de la aduana.

También podemos encontrar personal de la P.G.R. (especialistas en narcóticos), designado para revisar la mercancía que venga de Centro y Sudamérica. Las mercancías podrán ser cargadas en el medio de transporte que las lleve a su destino, solo si han cubierto las obligaciones fiscales que les corresponde.

El despacho aduanal de exportación no puede realizarse por el propio interesado, pero si por un apoderado debidamente acreditado y autorizado por la autoridad aduanal o por conducto de un agente aduanal. Cuando se utiliza este último, se tendrá que cubrir sus honorarios de acuerdo a un monto máximo que ha señalado la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Adicionalmente, hay una serie de gastos que se engloban bajo el concepto de "servicios complementarios", cuyo costo se establece mediante negociación entre el agente aduanal y su cliente en un porcentaje con relación al valor total de los gastos.

Además del manejo aduanal, el exportador tendrá que cubrir los manejos portuarios de carga y descarga de tráfico terrestre y aéreo y los de apertura y cerradura de bultos en su caso, junto con los de almacenaje, llamadas telefónicas, copias fotostáticas, en la medida en que se haya llevado a cabo el despacho aduanal. Para estos últimos gastos, el agente aduanal deberá acompañar los recibos oficiales que expidan a su vez la aduana o la empresa de servicios portuarios por el almacenaje.

A últimas fechas, las autoridades de Hacienda han admitido que el segundo reconocimiento de mercancías se encuentra en revisión. Este segundo reconocimiento inició operaciones en febrero de 1994 como una muestra, según el gobierno, de erradicar la corrupción en las aduanas.

El segundo reconocimiento eleva la calidad técnica de la revisión aduanal y se evitan prácticas inadecuadas en el primer reconocimiento. Asimismo, el segundo semáforo fiscal determina si las mercancías que pasaron a la primera revisión por parte de los vistas aduanales, se sujetará a una segunda revisión, pero en esta ocasión por parte de la iniciativa privada.

"Es inminente la desaparición del segundo reconocimiento aduanal por parte de la Secretaría de Hacienda en los 46 recintos fiscales del país, por lo que muchos agentes aduanales podrían dejar de realizar miles de operaciones anualmente"(72).

(72) Tristán, Georgina. "Inminente desaparición del segundo reconocimiento aduanal de la SHCP." El Financiero p.21

El segundo mecanismo de selección aleatoria es practicado únicamente para los embarques que durante la primera aplicación de los mecanismos estuvieron sujetos a revisión, y al igual que el primero es electrónicamente aleatorio.

Si el mecanismo determina la revisión, esta se práctica por un dictaminador aduanal, que en su momento sustituiría las labores de la autoridad de revisión.

Los dictaminadores son prestadores de servicio particular, previamente autorizados por la S.H.C.P., que cumplen con una doble función: Por una parte, cuidan de los intereses del fisco federal mediante las revisiones aduanales, y por otra, ejercen un "control de calidad" sobre el reconocimiento aduanero practicado por los servidores públicos.

Este segundo reconocimiento aduanero consiste en la revisión física y documental de las mercancías de importación.

Los dictaminadores no cuentan con el acta que se levanta durante el primer reconocimiento y en el segundo se prohíbe la presencia de la autoridad que practicó la anterior.

El hecho de pasar por las manos de un dictaminador representa un doble seguro para los importadores, ya que se certifica el cumplimiento correcto de las disposiciones aduaneras, según opinan algunos agentes aduanales.

3.2 LA IMPORTACION DE MERCANCIAS

Son importaciones aquellos bienes y servicios introducidos al país por medio del Comercio. "Históricamente, las importaciones se han visto sujetas a la imposición de diversas clases de controles, desde la década de 1930, los aranceles significaron la principal regulación a las importaciones, las licencias gubernamentales y algunas desiciones directas se convierten en los principales controles"(73).

Existen tres tipos de importaciones :

-Importaciones definitivas.- Es la llegada de mercancías extranjeras destinadas a su consumo o uso dentro del país.

-Importación temporal.- La introducción de mercancías extranjeras destinadas a permanecer en el país por tiempo limitado (seis meses o un año).

-Importaciones especiales.- El retorno al país de las mercancías nacionales o nacionalizadas, que se hubieran exportado en definitiva, siempre que no haya transcurrido un plazo mayor a 3 años entre la salida y el retorno.

En la Ley Aduanera titulo primero art.2o se considera mercancía, a todos "los productos, artículos, efectos o cualesquier otros bienes, aun cuando la ley los considere inalienables o irreductibles a propiedad particular ".

Según la ley aduanera la entrada y la salida de mercancías deberá ser obligatoriamente llevada a cabo en un lugar autorizado y podrá hacerse por vía terrestre, marítima, postal, aérea y en horas hábiles Aunque hay excepciones, siempre y cuando se cumplan los requisitos y formalidades necesarias y previa autorización del administrador de la aduana.

Aunque algunas mercancías a veces quedan como "depósito" ante la aduana, se les otorga el servicio de almacenaje en algún almacén autorizado para tales efectos, estas mercancías quedan como depósito porque están destinadas a un régimen aduanero, o porque se trata de mercancías que serán motivo de conservación o toma de muestras por parte de la autoridad aduanera(74).

(73) Seldon, Arthur. *Diccionario de Economía* p.277

(74) Esto sucede normalmente cuando no cubren algún requisito o simplemente porque se hacen acreedores a alguna multa y se libera la mercancía cuando la hayan cubierto.

Según el artículo 25 de la Ley Aduanera dice: "Quienes importen o exporten mercancías, están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que contendrá los datos referentes al régimen aduanero al que se pretendan destinar y los necesarios para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y de las cuotas compensatorias... el pedimento también deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de permiso citado".

El pedimento al cual se refiere debe anexar básicamente:

- a) Factura comercial que contenga datos y requisitos que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- b) El conocimiento de embarque (guía aérea revalidada).
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias a la importación.
- d) Comprobación del origen y la procedencia de las mercancías.
- e) El documento en el que conste la garantía que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

En el Artículo 25-A de la Ley Aduanera, especifica como deberá hacerse el despacho aduanero:

"Deberá efectuarse mediante el empleo de un sistema electrónico con grabación simultánea en discos ópticos inborrables, en los términos que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público... las operaciones grabadas en los discos ópticos en los que aparezca la clave electrónica confidencial al apoderado o Agente Aduanal, y el código de validación generado por la Aduana, se considerarán sin que se admita prueba de lo contrario, que fueron efectuados por el agente apoderado aduanal al que corresponda dicha clave.

El empleo de la clave electrónica confidencial que corresponda a cada uno de los agentes y apoderados aduanales, equivaldrá a la firma autógrafa de estos para todos los efectos legales."

Técnicamente se procede así :

Una vez que se tiene el documento original de la guía aérea, con el sello de revalidación (75), se procede a elaborar el pedimento, documento con el cual se designarán los impuestos a pagar en caso de que sea así, o cuando se trata de efectos personales el valor para la aduana es cero, previo reconocimiento por parte del personal de la agencia aduanal o del pedimento simplificado, para verificar que efectivamente se está declarando la verdad en cuanto al contenido del embarque.

Cuando se revalida la guía aérea, se procede a hacer un previo reconocimiento de la mercancía, se identifica contra la factura y se checan las cantidades de la misma, posteriormente se lleva a cabo la cotización de la mercancía, que es cuando se le asigna una fracción arancelaria de acuerdo a la composición de la mercancía y de esta cotización se calcularán los impuestos.

(75) Es la acción en la cual el transportista da un sello, y con él se llevan a cabo los trámites posteriores o propios del despacho (solo para importación) según el art. 5o de la ley aduanera.

El pedimento simplificado es un documento en el cual el Agente Aduanal que lo firma, esta dando su aprobación y a la vez comprometiendo que lo que se esta declarando en ese documento cumple con los requisitos necesarios para su ingreso o egreso del país, y que en el momento en que la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico requiera de la información contenida en ese documento, estara disponible si así fuera necesario.

Una vez revalidada la guía aérea, hecho el reconocimiento previo, y pagados los impuestos, se regresa al almacén correspondiente y con un juego de factura, certificado de origen, pedimento, lista de empaque y pago en el almacén por concepto de maniobras y/o almacenaje en caso de que ya hubieran pasado los dos días libre que otorga la ley sin goce de cobro(76), se procede a la liberación de la mercancía, es decir, pasa a manos del consignatario o tramitador, el cual, procede enseguida a pasarlo através del sistema aleatorio, que es el lugar donde se determina si a esa mercancía se le hace un reconocimiento llevado a cabo por un vista aduanal, o si sale libre.

El color rojo significa que tendrá forzosamente que ser revisado, el color verde indica que sale libre y se procede a dar un sello para poder salir por el último reconocimiento de documentos que llevan a cabo los policías fiscales en la garita de salida.

No siempre que se lleva a cabo el 1er reconocimiento, quiere decir que ha terminado o que se esta llevando a cabo el último trámite, porque después se vuelve a someter al aleatorio y pudiera darse el caso que volviera a tocarle nuevamente rojo, de ser así pasa a tener un segundo reconocimiento y como su nombre lo dice es un sistema aleatorio que lo mismo toca a personas ajenas al medio, que a personal dependiente de agencias aduanales.

En el artículo 29 de la misma ley nos dice " Una vez presentado el procedimiento y efectuado el pago de contribuciones determinadas por el interesado, incluyendo el de las cuotas compensatorias, se presentarán las mercancías y se activará el mecanismo de selección aleatoria que determine si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. En caso afirmativo, la autoridad aduanera lo efectuará ante quien presente las mercancías en recinto fiscal. Si no debe practicarse, se le entregarán dichas mercancías de inmediato".

Cuando se lleve a cabo el reconocimiento a que se refiere el primer párrafo de este artículo, quien haya presentado las mercancías, deberá activar nuevamente un mecanismo de selección aleatoria, que determinará si dichas mercancías estarán sujetas a un segundo reconocimiento, cuando no se detecten irregularidades en cualquiera de dichos reconocimientos que den lugar al embargo precautorio de las mercancías.

(76) Artículo 8-A párrafo 1° inciso a Ley Aduanera.

Este reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento se refiere al examen de las mercancías de importación o de exportación, así como de sus muestras para allegarse elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo dicho.

La ley es muy precisa en este punto, porque cuando existe discrepancias entre lo manifestado en el pedimento o en el reconocimiento aduanero, o se detecten irregularidades, esta marca la manera en que se solucionarán dichas inexactitudes y las respectivas sanciones a las que se hagan acreedores.

3.3. LA EXPORTACION DE MERCANCIAS

Una característica importante que debe de considerarse para exportar es el diseño de los productos, el etiquetado de los mismos, su empaque y embalaje para que se ajusten a los gustos de nuevos mercados.

La exportación es para la empresa la ampliación del mercado interno, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta, al permitirle operar al máximo de su capacidad con la disminución de costos.

Para el país es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias al desarrollo industrial y el pago de intereses de la deuda externa.

En las condiciones actuales de México, la exportación es prácticamente uno de los medios esenciales de conseguir divisas, pues otras fuentes como son el turismo, las transacciones fronterizas, los préstamos y las inversiones directas, se encuentran muy limitadas.

La exportación representa una gran ventaja para quien la realiza, significa utilidades adicionales para la empresa y beneficios para la economía en general.

"La estructura de las exportaciones mexicanas, hasta hace poco años, estaba formada por bienes primarios, es decir, producto de actividades agrícola, ganadera, pesquera y minera, eran los principales bienes comercializados con el exterior. Sin embargo, las manufacturas han tomado importancia creciente dentro de esta estructura, dado el desarrollo industrial que han venido mostrando las exportaciones, es la serie de actividades que una persona o una empresa realizan para vender sus productos más allá de sus fronteras territoriales. Exportar es participar sistemática, ordenada y exitosamente en un mercado extranjero"(77).

El industrial o productor debe tener en cuenta todos los factores que utiliza para comercializar sus artículos, en el mercado doméstico, adicionados de algunos más que le permiten competir ventajosamente.

Dentro de esos factores encontramos diversos estímulos y apoyos fiscales, financieros, de promoción de ventas etc., que ha establecido el gobierno federal, así como las ventajas negociadas o establecidas por otros países como son las preferencias arancelarias, la existencia de convenios de pago y crédito recíprocos, la complementación industrial, etc. que favorecen su posición competitiva.

(77) Banca Confía. *Manual del Exportador* p. 1

Dentro de algunos otros factores se encuentran los impuestos de importación, las cuotas y permisos, las licencias fitosanitarias, las disposiciones comerciales etc.

"Si bien las manufacturas han mantenido un ritmo creciente en nuestras transacciones con el extranjero, es necesario observar que las ventas de petróleo crudo representan el principal producto de exportación mexicano, por lo que es esencialmente necesario que nuestro país intensifique ordenada y sistemáticamente sus esfuerzos para exportar bienes manufacturados, con un mayor valor agregado, que nos haga menos dependientes de las condiciones cambiantes en el mercado internacional para el petróleo, y que nos permita diversificar nuestros clientes e incrementar la exportación de artículos como máquinas, herramientas, equipos para la generación y distribución de energía eléctrica, partes y refacciones automotrices, productos químicos, artículos de vestir, alimentos bebidas envasados etc"(78).

Por todo lo anteriormente planteado es necesario conocer todo lo referente a las condiciones del mercado, tanto desde el punto de vista industrial como el de materias primas, arancelarias, no arancelarias, fiscales etc , que se otorguen a productos mexicanos como los suyos, en el o los mercados de exportación seleccionados y que el o los productos seleccionados sean susceptibles de venta en los mercados del exterior analizados, es decir, que no haya impedimentos para exportar al país o países seleccionados y que la empresa productora tenga la capacidad física, administrativa y financiera necesarias para atender los volúmenes que demanden dichos mercados.

En general la exportación no requiere de permiso de exportación. Por lo tanto basta con formular el pedimento de exportación en la aduana.

Sin embargo, algunos productos si requieren permiso de exportación por lo que es necesario tramitarlo previamente ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial(79).

Igualmente algunos productos particulares requieren de la autorización previa ante otras autoridades, por ejemplo ante la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) para vegetales y animales o sus derivados primarios; ante la Secretaría de la Defensa Nacional (SDN) para armas, municiones y explosivos; ante la Secretaría de Pesca, para algunos productos del mar, PEMEX para petróleo y sus derivados, etc.

(78) Banca Confía. Manual del Exportador p. 2

(79) Debido a que en la actualidad se han implementado procesos simplificados para mejorar y agilizar los trámites, se han reducido los requisitos para tramitar estos permisos.

Todos estos requerimientos están señalados en la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones, en donde además se señalan los impuestos que deben pagarse, que en general no existen, sobre todo para productos manufacturados.

Los productos vegetales y animales requieren un certificado fitosanitario que se obtiene ante la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, que es exigido por las autoridades del país importador.

Para beneficiarse de las concesiones que ha negociado el Gobierno ante diferentes países, es necesario obtener un certificado de origen.

Existen dos tipos de Certificado de Origen(80):

-El que permite beneficiarse de las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (81) (SGP).

-Y el que permite beneficiarse de las ventajas negociadas ante países de la ALADI (82).

Ambos certificados se obtienen ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Existen dos tipos de documentos necesarios para exportar :

A) Los que exige la Aduana mexicana, que son:

-Permiso de exportación (cuando existe).

-Factura.

-Pedimento de exportación.

B) Los que exigen las aduanas de otros países, entre los que se tienen:

- Certificado de origen.

- Certificado fitosanitario(si fuera el caso)

- Visa consular (para algunos países)

- Certificado de libre venta (en su caso).

(80) Banca Consta. *Manual del exportador* p.11

(81) SGP En 1978 los países industrializados se comprometieron a establecer ventajas y reducciones arancelarias no discriminatorias, es decir, rebaja exenta de aranceles a la importación de productos.

(82) ALADI-Asociación Latinoamericana de Integración, nace con el tratado de Montevideo de 1980, encaminado a promover el desarrollo, económico y equilibrado, para lograr un mercado común Latinoamericano.

Una vez que el exportador o el agente aduanal ha cumplido con el trámite y obtención de documentos necesarios para exportar su producto, deberá preparar su embarque para que este pueda ser despachado sin problema alguno por la aduana del aeropuerto de la Ciudad de México, para ello, se debió de instruir al agente aduanal o a su apoderado legal, debidamente registrado ante la aduana de las características de dicho embarque, acompañándole de un juego completo de los siguientes documentos :

A) Factura comercial que exprese el valor comercial de las mercancías.

B) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y requisitos especiales.

No se exigirá la presentación de las facturas comerciales en las importaciones y exportaciones, efectuadas por embajadas y consulados extranjeros o por sus funcionarios y empleados, las relativas a energía eléctrica y las de petróleo crudo y gas natural y sus derivados, cuando se hagan por tubería, así como cuando se trate de menajes de casa.

Prácticamente, todos los artículos son susceptibles de exportarse, excepto aquellos que van en contra de la salud o que son nativos del país y no se quiere su reproducción fuera de él(83).

Por ejemplo:

| FRACCION | PRODUCTO |
|-----------|---|
| 0106 a 15 | Focas, elefantes y leones marinos. |
| 0303 a 01 | Almejas en su concha. |
| 0303 a 02 | Langosta viva |
| 0405 a 02 | Huevos de aves marinas . |
| 0407 a 01 | Huevos de tortuga de cualquier clase . |
| 0515 a 01 | Aves marinas guaneras muertas o sus despojos. |

(83) Banco Comfia. *Manual del Exportador* p.14

| FRACCION | PRODUCTO |
|-----------------|--|
| 0601 a 02 | Bulbos de henequén, lechugilla, maguey, palma, zapupe o demás plantas textiles. |
| 0602 a 03 | De zábila o áloe |
| 0602 a 05 | De la especie huliñera <i>Gruyepostegia Grandiflora</i> |
| 0602 a 07 | De piña de plátano o de vainilla |
| 0602 b 01 | De la especie huliñera (Clavel de España) |
| 0602 b 02 | De henequén, lechuguilla, maguey palma, zapupe o demás plantas textiles. |
| 0602 b 04 | De piña, de plátano o de vainilla |
| 1201 a 10 | De adormidera (amapola) |
| 1202 a 02 | De adormidera |
| 1203 a 02 | De zacatón |
| 1203 a 04 | De la especie huliñera <i>Gruyepostegia Grandiflora</i> |
| 1203 a 10 | De marihuana (<i>Cannabis Indica</i>) aun cuando vaya mezclado con otras semillas. |
| 1207 a 02 | Marihuana (<i>Cannabis Indica</i>) |
| 1303 a 05 | De marihuana |

La Ley Aduanera y su reglamento en vigor, señalan que las exportación es un régimen aduanero al que se sujetarán las mercancías que se extraigan del territorio nacional (artículo 63 Ley Aduanera).

Es en el artículo 7o de la citada ley donde nos habla de los medios de transporte para llevar a cabo la exportación:

Artículo 7o.- "Las mercancías podrán introducirse al territorio nacional o extraerse del mismo mediante el tráfico marítimo, terrestre, aéreo y fluvial, por otros medios de conducción y por la vía postal."

La ley aduanera y su reglamento en su artículo 63 señalan que la exportación es un régimen aduanero a que se sujetarán las mercancías que se extraigan del territorio nacional.

Las exportaciones pueden ser:

- Definitivas
- Temporales
- Ocasionales (pequeñas)
- Especiales (retorno)

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Exportaciones definitivas:

" Son exportaciones definitivas aquellas que ocasionan una salida del territorio nacional de mercancías que tienen por objeto permanecer en el extranjero por tiempo indefinido " (Art. 73 Ley Aduanera).

Para que se permita la exportación definitiva, los interesados deberán cumplir con los requisitos de control (permisos, autorizaciones, visas, certificados etc.) que eventualmente señale la tarifa de Impuesto General de Exportación u otras leyes o disposiciones aplicables a la hora del despacho aduanal ; presentando los documentos correspondientes junto con:

- Pedimento de exportación.
- Factura que exprese el valor comercial de las mercancías.
- Compromiso de Venta de Divisas.

Esta exportación, podrá ser tramitada ante la aduana por un Agente Aduanal o su Apoderado.

Las pequeñas exportaciones :

Se les considera pequeñas porque son ocasionales y les fijan un valor de hasta 1.000 .00 (un mil nuevos pesos) y se tramitan presentando pedimento o boleta de exportación acompañado de su factura y los documentos de control (licencias, visas, etc.) que corresponda, directamente ante la aduana(84).

Exportaciones especiales:

Cuando una maquinaria, equipo o materia prima se hubiese internado al país en forma definitiva o temporal y resulte defectuosa o de especificaciones distintas a las que se pactaron, podrá retornarse al extranjero sin el pago de impuestos a la exportación, si los hubiese, dentro de un plazo no mayor a tres meses máximo o contar de la fecha en que se retiraron de la aduana, siempre que pueda demostrarse a la autoridad aduanal que se trata de mercancías defectuosas o de especificaciones distintas(85).

(84)BANCA CONFIA *Manual del exportador* p.88

(85) *Ibidem* p.89

Esta exportación especial, tendrá como finalidad sustituir las mercancías devueltas por otras de la misma clase, que corrijan la situación mencionada. La reinternación del país deberá hacerse en un lapso de seis meses a partir de la fecha del retorno de las sustituidas y sólo se pagarán las diferencias de impuestos en caso de que hayan aumentado.

Las Exportaciones temporales:

Estas operaciones aduanales consisten en la salida del territorio nacional de mercancías, para su reingreso al mismo, en idéntico estado transformadas, elaboradas o reparadas.

"Los interesados en realizar alguna clase de exportación temporal, deberán solicitarla a la Dirección General de Aduanas y en su caso, garantizar el interés el interés fiscal consistente en una fianza por el monto de los impuestos de exportación que se tuvieran que pagar, mas multas y posibles recargos"(86).

En el caso de exportación temporal para la transformación, elaboración o reparación, se pagarán los impuestos y derechos de importación correspondientes a las materias primas, partes o piezas que se incorporaron a la mercancía exportada.

Para calcular los impuestos a pagar, se tendrá que determinar por el interesado el porcentaje, que del valor del producto reimportado corresponde al valor de los insumos extranjeros que se hubieran incorporado.

Si durante los procesos de fabricación, elaboración o reparación se ocasionaran desperdicios del producto nacional y este deba pagar impuestos de exportación, sólo se cubrirán aquellos que correspondan a los desperdicios si no fueron destruidos, retornados también al país.

Podemos decir que es necesario poner remedio a las fallas estructurales, en lo que toca al transporte, porque eleva los costos de operación de las empresas exportadoras, que por otra parte enfrentan mermas considerables por el manejo inadecuado de sus mercancías en aduanas y aeropuertos. Con la apertura comercial y la creciente demanda de instalaciones para carga de importación y exportación en los principales aeropuertos de México, requieren de aplicar políticas integrales de planeación regional contruyendo infraestructura adecuada como centros de acopio, almacenamiento y distribución, comercialización y mercadeo.

No sólo será necesario hacer cambios estructurales, sino también, contar con el apoyo de las autoridades y personal relacionado con el medio para que de esta manera se pudieran agilizar los trámites para las operaciones de comercio exterior.

(86) Banca Corsia. *Manual del Exportador*, p. 89

Existen un sinnúmero de trabas burocráticas que limitan los esfuerzos de ventas al exterior a los que suman los transportes cuyos elevados costos y sistemas poco modernos en el manejo de mercancías los ponen aún más en desventaja frente a competidores extranjeros.

De no atenderse estos desequilibrios, poco se podrá avanzar para mejorar no sólo nuestra economía, sino la competitividad en el exterior.

Es necesario impulsar permanentemente los programas de ampliación y rehabilitación de toda la red de comunicaciones en el país, con atención especial al sistema aeroportuario, donde hay muchas fallas, en relación al manejo administrativo de los documentos y en el movimiento ágil y oportuno de las mercancías.

4. LIMITES Y ALCANCES EN TORNO A LA APERTURA COMERCIAL

Tomando en cuenta que con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, consideraremos que habrá un incremento en el intercambio comercial en el que indudablemente, intervendrá la transportación por vía aérea, rubro que en el TLC. los contratantes dejaron sin modificación, es decir, prevalecerán las leyes ya existentes de cada país(87).

Así, siendo países altamente desarrollados, tanto Canadá como Estados Unidos, cuentan indiscutiblemente con mejores equipos, bases de mantenimiento, refacciones y modernos sistemas de comunicación, lo que les facilita la comercialización de su producto y les permite abatir sus costos de operación; con todo ello es fácil pensar el porqué han instrumentado su política de liberalización de tarifas, con la que las aerolíneas mexicanas difícilmente pueden competir.

Por ello, es necesario que una vez que se firmen acuerdos interlineales, entre compañías mexicanas, negocien convenios con empresas aéreas de Estados Unidos y Canadá, analizando cuidadosamente el fundamento legal con el objeto de lograr un compromiso justo y equitativo, donde se permita una competencia leal, tomando como base el desarrollo de la aviación civil mexicana y el estado financiero que guardan nuestras líneas aéreas, sin que se afecte ningún interés de los tres países y tomando como modelo de negociación el que se tuvo para la firma del Tratado de Libre Comercio.

Ahora bien, la pasada administración buscaba la inserción de nuestro país, dentro de una estructura económica mundial, dando inicio a un ajuste económico y de apertura comercial. Como resultado de ello, paso a ser de una de las economías más cerradas del mundo, porque el 100% de sus importaciones estaban sujetas a permisos previos y al pago de aranceles, a una de las de mayor apertura comercial.

De esta forma, el aparato productivo orientado a la exportación, puede adquirir insumos necesarios, sus productos tener mayor calidad y a precios más competitivos internacionalmente y a incrementar sus ventas en el mercado exterior.

(87) Véase Tratado de Libre Comercio pp.137,187 y 199, Diario Oficial 1992.

Con el tratado entre estos tres países, se busca hacer más fluido el intercambio comercial entre estas naciones. Sin embargo, será necesario analizar el funcionamiento que para México va a tener dicho Tratado, porque:

-Nuestro principal producto de exportación sigue siendo el petróleo.

-La liquidez de las empresas mexicanas no es tan fuerte comparada son las empresas transnacionales.

-La creación de tecnología es todavía inferior a la creada en Estados Unidos y Canadá.

-El aparato productivo aún carece de una planta industrial competitiva a nivel internacional.

-Nuestras exportaciones en su gran mayoría son destinadas hacia los Estados Unidos, aunque se ha tratado de diversificar mercados.

- Nuestro problema de liquidez es aún más grave, teniendo una deuda externa

-Los acontecimientos ocurridos en Chiapas, originan la falta de credibilidad en nuestro país, lo cual aleja a los posibles inversionistas extranjeros.

- Sumado a todo esto, nuestra reciente devaluación.

Visto desde otro punto la devaluación aumenta la competitividad, esto es a razón de que aumenta la competitividad de las empresas exportadoras. En sí, la Apertura no es nociva, lo que es nocivo es una apertura con un peso sobrevaluado porque esto fomenta importaciones y restringe exportaciones mientras se degradan las reservas de divisas del Banco de México (esta situación nos colocaría al borde de la quiebra)

Así, creemos que México deberá negociar en base a intereses nacionales que no lesionen aún más la soberanía nacional, para poder salir adelante, y seguir llevando a cabo el Tratado de Libre Comercio sin ver nuestra economía afectada .

Se puede prever que la economía mexicana saldrá adelante, porque consideramos que nuestro futuro está en las exportaciones, y cada vez da mayores pasos en lo que respecta a la apertura comercial, porque aunque se viene dando desde 1986, es hasta la administración de Carlos Salinas donde se han dado acciones más definidas.

Consideramos que lo más viable en este momento, será modernizar la planta productiva, crear más y mejor infraestructura, tener acceso a los adelantos tecnológicos, y sobretudo que el gobierno federal implemente planes de apoyo para fomentar aún más nuestro comercio, pero tendrá mayor importancia, aplicar el concepto de calidad en cualquier nivel de producción o al dar un servicio.

Es urgente que México deba pasar a una apertura sin proteccionismos, la apertura en sí, beneficia al consumidor al mismo tiempo que genera fuentes de trabajo y exportaciones.

EL PAPEL DE LA EXPORTACIONES

El desarrollo económico y mundial de los últimos años se ha caracterizado por un dinamismo y la cada vez más estrecha vinculación en los procesos productivos y comerciales que trascienden las fronteras nacionales. Los tratados firmados con diferentes países, son un aliciente para ampliar y desarrollar la oferta exportable de nuestro país.

Uno de los elementos que los exportadores deben considerar, es la facilidad que se presenta para aprovechar las ventajas que ofrece el TLC.

"Conocemos a nuestro vecino del norte por ser nuestra frontera natural, y con quien realizamos la mayor parte de nuestras transacciones comerciales, que representan el 75% de nuestras importaciones y el 73% de nuestras exportaciones" (88).

El éxito o fracaso de las exportaciones recae en encontrar el mercado correcto para el producto o servicio correcto.

Al iniciar cualquier operación es necesario que se escoja cuidadosamente el o los productos, que se intentará introducir al mercado externo.

En términos prácticos, no podemos ponernos a vender carne de vaca en la India, así fuera enlatada, en conserva o preparada de cualquier manera, por ser este animal considerado como sagrado en la religión de este pueblo.

Sería conveniente que el exportador tome en cuenta la importancia que implica el hecho de hacer previamente un estudio de mercado para su producto, que de alguna manera le puede garantizar el éxito; así como los pasos que debe llevar a cabo para la exportación, incluyendo el proceso aduanal de exportación y de importación.

(88) *Prontuario de Actualización Fiscal*, julio 94 p.77

Para muchos exportadores, la idea de expedir mercancías por vía aérea resulta nebulosa a causa de conceptos anticuados o por la falta de información siguen pensando tal vez, que este medio sólo en caso de apuro para enviar, por ejemplo medicamentos urgentes, o para la expedición de productos manufacturados de muy alto valor unitario. Pero para otros, este transporte es un medio común de expedir productos menos exóticos, como cueros y materiales de construcción. Los exportadores de países industrializados son quienes se han venido sirviendo de este transporte.

El transporte aéreo ha ejercido una influencia decisiva en el fomento de las exportaciones o incluso las ha posibilitado. La exportación hubiera sido muchas veces imposible sin el auxilio de este veloz medio de transporte.

" Se ha venido dando un gran auge en la exportación por vía aérea de productos tan perecederos como las flores frescas y frutas como la fresa, que desde Israel y África llegan a Europa en perfecto estado"(89).

La gran ventaja del transporte aéreo es la rapidez, factor que puede ser valioso para una amplia gama de productos o en ciertas circunstancias, y sin duda decisivo en la expedición de mercancías perecederas. También es importante para las mercancías estacionales, o la vigencia de piezas de recambio.

Aunque las tarifas de los fletes aéreos son en general bastante más altas que las de los terrestres o marítimos, para los productos de escaso volumen y alto valor unitario, la diferencia del coste por unidad es insignificante y puede ser en realidad nula en razón de que el embalaje necesario para su transportación pesa menos.

Aunque lo más frecuente es que la rapidez sea el factor decisivo cuando se trata de escoger entre el transporte terrestre o marítimo y el aéreo, hay otras razones que pueden favorecer a este último, porque ofrece ventajas para la expedición de casi toda suerte de productos, salvo mercancías voluminosas.

Con este medio de transporte, se puede conseguir frecuentemente una corriente de distribución más regular y fluida, la cual permite disminuir el volumen de las existencias, el espacio para almacenarlas y el costo de mano de obra, partidas que representan una buena parte del costo total de la distribución. Como las mercancías enviadas por avión tardan mucho menos en llegar a su punto de destino que las expedidas por tren o buque, el exportador puede recibir más pronto su importe y reducir así sus necesidades de fondos.

(89)Gómez Calero, Juan. *El transporte de mercancías*. p.74

Existe siempre el riesgo de pérdida o avería cuando se expiden mercancías de un lugar a otro, sin importar si es terrestre, marítimo o aéreo, el medio de transporte utilizado. Sin embargo, por varias razones se considera que si el envío se hace por avión, el riesgo es mucho menor que cuando se efectúa por tren o buque y por tanto, el precio de las primas del seguro de mercancías expedidas por vía aérea es más baja(90).

Así entonces, mediante la promoción de exportaciones, es posible conseguir la diversificación de mercados, y en función de las demandas captadas del exterior es posible diversificar nuestros productos, de esta manera, lograremos la ampliación de los mercados.

La promoción repercute favorablemente en la actividad económica del país, pues al fomentarse las ventas al exterior recae automáticamente en el aumento de la producción, creando, en muchos casos, nuevos empleos o nuevas empresas.

Los efectos de las exportaciones repercuten inmediata y directamente en la balanza comercial(91), entre cuyos propósitos está el de nivelar el desequilibrio con el exterior y obtener ingresos suficientes para financiar la continuidad de su proceso de industrialización y desarrollo.

La exportación implica dejar de depender tan solo de las posibilidades que presenta un mercado interno, quizá demasiado competido y muy probablemente demasiado estrecho y con perspectivas moderadas de crecimiento. La exportación ofrece, en primer término, los beneficios resultantes de un incremento sustancial en las ventas; es decir, mayores utilidades a corto plazo como resultado del propio incremento de las operaciones; una deducción importante en los costos de producción y de operación, derivada de un mayor volumen en la adquisición de materias primas, partes etc., y de un uso más racional, tanto de la capacidad instalada de la empresa como de los recursos técnicos, humanos y materiales.

En la actualidad, en la mayoría de los países -y el nuestro no es la excepción-, la empresa que no exporta, la empresa que no ha alcanzado altos índices de eficiencia, corre el grave peligro de desaparecer.

La tendencia material, obligada por el avance de la tecnología, nos lleva a una situación de total interdependencia y de la liberación del comercio.

(90) En lo particular, considero que es más baja, porque el tiempo que consideran en el almacén es muy poco, sumado a ello, existe la estrecha vigilancia que se lleva a cabo a través de circuito cerrado.

(91) Medida por la diferencia entre los ingresos de las exportaciones visibles e invisibles y los pagos por las importaciones visibles e invisibles. Ver Seldon Arthur. Diccionario de Economía p. 60

No existe duda alguna de que la competencia es el incentivo más viable para lograr la eficiencia. Para sobrevivir en el mundo actual de los negocios es vital ser competitivo.

Si nuestro país desea evitar la persistencia de la poca capacidad competitiva de su industria a nivel internacional, es necesaria la urgente reestructuración del sistema de protección industrial vigente.

Si nuestro país pretende que sean reducidas las restricciones arancelarias y no arancelarias, que dificultan el acceso de nuestros productos de exportación a otros mercados, es seguro, que para lograrlo, tendrá que ir aceptando las peticiones de estos países en lo que se refiere a facilitar el acceso de sus productos a nuestro mercado.

También es cierto que si los países de América Latina desean acelerar el proceso de integración económica, tendrán que tomar decisiones más adecuadas para liberalizar el comercio regional.

Las empresas que no exporten, las que no hayan alcanzado índices de eficiencia, en todos los órdenes a nivel internacional, corren el grave riesgo de ser desplazadas por la competencia externa.

5. PROPUESTAS DE SOLUCION AL MARGEN DE LA APERTURA COMERCIAL.

El pasado sexenio (1989-1994) se caracterizó por una reforma económica con la intención de lograr un crecimiento económico sostenido, y que sus frutos se distribuyeran de una manera equitativa, uno de sus objetivos principales ha sido la apertura comercial.

Con la apertura comercial orientada, "La inversión se dirige a los sectores en los que el país es más competitivo, ello se ha reflejado en un repunte sostenido de las exportaciones no petroleras. En términos absolutos estas se han quintuplicado en la última década y en términos relativos, representan más del 85% de la factura nacional"; estas palabras dichas por el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público Jaime Serra Puche(92).

Aunque el crecimiento de las exportaciones no petroleras a Estados Unidos fue mayor de 25% como resultado del Tratado de Libre Comercio, no sólo es necesario contar con nuevos acuerdos o tratados comerciales; porque de qué nos sirve que nos abran nuevos mercados si no somos competitivos o no contamos con un crecimiento equilibrado. Además existe un fuerte debilitamiento del aparato productivo, consecuencia de la pasada devaluación ocurrida en diciembre de 1994, sumado a este último acontecimiento, existe la desconfianza de inversionistas para canalizar recursos a la economía mexicana.

Es necesario que el gobierno reoriente su política económica de manera urgente, a una que sea la que realmente se adecue a las necesidades reales del país, que sean las aplicables a la crisis que se está viviendo en este momento y no la que se traza a favor de organismos financieros internacionales, o para generar confianza a grandes inversionistas extranjeros; porque de continuar así, se acentuará la crisis y propiciará la pérdida de la soberanía.

Si queremos salir de la crisis y recuperarnos como nación, tenemos que reorientar necesariamente el modelo económico. No hay condiciones productivas ni financieras para mantenerlo. De seguir así, se tendrán que vender los únicos activos públicos que quedan: Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad; y el problema es que después de ello, no queda nada para seguir financiando el déficit externo y cumplir con los acreedores internacionales. No habrá condiciones para mantener el TLC.

(92) Editorial. "Acentuar la apertura con reciprocidad" *Excelsior* p.43-A

Es entonces que el estado debe actuar modificando sus actitudes hacia el comercio exterior, el movimiento de capitales e implantar políticas industriales, agrícolas y crediticias que representen o propicien las condiciones productivas y macroeconómicas para el crecimiento sostenido.

Ahora bien, es necesario que para continuar sosteniendo el TLC y atraer todos los beneficios que pueden desprenderse de él, es esencial que se tenga presente el concepto de reciprocidad calidad y competitividad.

Es urgente que no sólo el gobierno federal, sino el sector productivo, se concientice de que con calidad podremos ser competentes en cualquier mercado al que tengamos acceso y de no tenerlo, lo tendremos a base de mejorar nuestros productos y servicios. Tenemos grandes oportunidades de crecer y posibilidades de salir adelante de la crisis económica por la que atravesamos, sólo necesitamos una adecuada orientación y la certera aplicación de decisiones.

Hoy en día, el comercio exterior mexicano es la base de la competencia económica de todos los sectores.

Es válido pensar que entre más se encuentre devaluada la moneda, más exportaciones se presentan y menos importaciones son rentables; y en contrapartida, entre más sobrevaluada, se estimula más la importación y se desalienta la exportación, haciéndola más competitiva.

En lo que se refiere al sistema aduanero mexicano es necesario adaptarlo a la apertura comercial, para erradicar corrupción en el medio. " El contrabando y la corrupción serán combatidos a su máxima expresión con nuevo personal honesto y altamente calificado..."(93) según expresa el Lic. Rodolfo Chávez de los Ríos, administrador de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Es necesario que se implementen medidas para agilizar y reducir los pasos para recoger los envíos que vienen del exterior, sobre todo porque muchas personas que son completamente ajenas al medio, por tratarse de importadores o exportadores ocasionales, sufren un continuo peregrinaje por la aduana, teniendo que perder todo un día o quizás dos, sumado a ello son los sistemas operativos en la aduana del aeropuerto, porque sufren de "caída del sistema", lo cual viene hacer aún más lento el proceso de despacho.

Es importante que las autoridades encargadas de la administración aduanera, instalen un módulo de información especializado y bilingüe, con un sistema computarizado que tenga acceso a la información mas básica de las líneas aéreas o de los almacenes; así también, un directorio de los Agentes Aduanales, como ya hemos especificado, que tenga acceso directo al público en general.

(93) *Durrán Jaime. "Recanudo más de n. \$4 Millones la Aduana del Aeropuerto Capitalino; Cifra Record en 94."* Excelsior pp. 5-16

También sería conveniente la instalación de más módulos de pedimento simplificado, el cual cuente con el personal suficiente para agilizar el proceso en el reconocimiento, así mismo, que este personal se encuentre debidamente capacitado para llevar a cabo tal función.

En lo que se refiere a los almacenes fiscalizados, sería recomendable que todos contaran con personal capacitado para el debido manejo de mercancías, subrayando y enfatizando la importancia que tienen los etiquetados y las indicaciones para su manejo, porque es común observar que muchas mercancías no son tratadas con el manejo debido, y consecuencia de ello recae en averías que no siempre son de origen.

Que exista una organización "especializada", por así llamarla, para el personal que se encarga del manejo directo de la carga, aplicando los adelantos que la computación ofrece para hacer más rápida la localización de los embarques.

El pasado 26 de enero de 1994, se dio en las instalaciones de la aduana una conferencia(94) dirigida por su Administrador, el Lic. Rodolfo Chávez de los Ríos, en esta Conferencia se ventilaron asuntos de importancia, que afectan directamente al desenvolvimiento del proceso para desaduanar mercancías, denominado: 1er Comité de facilitación aduanera Enero 26-95 en esta conferencia se trataron los logros y problemas a los que se enfrentan no sólo la aduana, sino también agencias aduanales, consolidadoras y almacenes fiscales, en relación a la problemática de la situación actual, a causa de la caída del peso. Se habló también de la manera tan drástica en que bajaron las importaciones y sobre la manera para hacer más efectivo y ágil el proceso para las exportaciones; se trataron, de manera general, los siguientes puntos:

- Ampliación de los horarios en la aduana (anteriormente era de 8 a.m. a 3pm), actualmente se maneja el horario de 8 am a 6 pm.

- Existen foros de consulta y capacitación (SECOFI tiene un subcomité de prevención de contrabando trabajando en conjunto con el gobierno y ASA-Aeropuertos y Servicios Auxiliares).

- Se cuenta en las salas de pasaje del aeropuerto, con personal que proporciona informes precisos para el manejo de su equipaje o carga.

- Se hizo la gestión de un nuevo Banco (sólo operaban 3 Bancos, los cuales eran insuficientes para abarcar la demanda que genera el pago de impuestos).

- Se logró la ampliación de horarios en los bancos (anteriormente eran de 9am a 4pm), siendo el horario actual de 8 am a 6pm.

- En las salas se ha instalado medidas de seguridad como son los rayos x y mayor cantidad de

semáforos fiscales.

(94) A esta conferencia Asistieron representantes de almacenes fiscalizados, agentes aduanales, representante de la policía fiscal, rep. de la Cámara de acrotransporte y gente del medio. Esta conferencia se llevó a cabo en el auditorio que se encuentra dentro de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la ciudad de México.

- Se habló de la existencia de 10 perros, como medida de rastreo de contrabando
 - Los agentes aduanales formaron un comité de normatividad para legitimar la transparencia en los servicios que presta el personal de la Aduana.
 - Se logró la contratación de personal bilingüe, capaz y con formación profesional para llevar a cabo el reconocimiento y el despacho de mercancías
- Todos estos avances se hicieron para lograr el mejoramiento en el despacho aduanero, según palabras del administrador de la aduana Lic.Rodolfo Chávez.

Así también, se abordaron problemáticas y propuestas como:

- El problema que enfrentan los agentes aduanales con las consolidadoras para la entrega de guías consignadas a ellos, a este respecto, se propuso que se concentraran en un solo edificio o lugar las agencias consolidadoras para hacer más rápida la entrega de guías.
- Que si en algún momento del reconocimiento o del previo -siempre y cuando sea posible- se detecte alguna irregularidad que amerite una multa, únicamente se haga la notificación, pero que no se retenga la mercancía y así se evitan almacenajes innecesarios.
- También, surgió la propuesta de ver la manera de que hubiera personal de guardia en los bancos los fines de semana.

-Se tocó el tema de que a las horas pico hubiera más cantidad de policías fiscales, para evitar el tráfico a la salida de la garita.

También se trató el punto de que la SARH está implementando un sistema más ágil para la gestión de productos pecuarios; así como ver de qué forma se agiliza para los productos vegetales.

- Se dijo acerca de la problemática, de que los almacenes aún no están conectados con el SAAI, ya que al llegar a él exige el pedimento válido y sellado por el Banco, en este punto se está viendo cuantos almacenes ya están listos para hacer el enlace, y de estarlo, hacerlo lo más pronto posible.

-Otro de los puntos importantes fue el de la problemática del abandono de mercancías, porque a la vez que quitan espacio en los almacenes o refrigeradores, mucha de la mercancía en abandono es la que está desde hace mucho tiempo, contándose entre ellas perecederos que como sabemos no es posible deshacerse de ellos, por tratarse de artículos que están sujetos a un inventario en la aduana, sumado a ello, el incinerador de la aduana no funcionaba, teniendo que recurrir a un centro de apoyo para llevar a cabo la incineración(95).

(95) San Antonio Tecama ubicado en el estado de México, es utilizado para incinerar mercancías decomisadas por la aduana en calidad de abandono.

Una medida que considerariamos adecuada, en materia de inversión extranjera, teniendo en cuenta la presente situación económica que enfrenta el país, sería que se llevara a cabo una intensa promoción para atraer capital externo, que involucrara transferencia de tecnología. Así como también, a la vez que se llevara a cabo, se adecuaran reglamentos para ofrecer garantías al inversionista extranjero creando un ambiente de confiabilidad.

Por otra parte, debiera existir una comisión para evaluar la calidad de las mercancías, incluyendo aspectos relativos a los empaques e instalaciones para el transporte de ciertos productos de importación.

Que esta misma comisión se encargara de vigilar la calidad de los productos exportados, de esta manera, se impediría la exportación de mercancías que no cumplan los estándares internacionales de calidad. El gobierno federal ha tomado medidas recientemente, en relación a este punto se dijo: " En breve se anunciará la reestructuración de la SECOFI y se definirá un programa de trabajo conjunto con el Bancomex, el Consejo Mexicano de Inversión y las representaciones comerciales de México en el extranjero "(96)

Sobre este punto, sería muy conveniente que se realizaran análisis profundos por todo el país, para tener una visión más particular de cada caso, e identificar más regionalmente los problemas que enfrentan tanto las industrias y las exportaciones de cada zona, y poner mayor atención en sectores o en empresas viables, cuyos resultados han contribuido al crecimiento no sólo de la productividad y competitividad, sino de las mismas exportaciones, que se busquen sectores que tengan posibilidades reales de incrementar sus niveles de producción y márgenes de competitividad, así como su participación tanto en el mercado interno como en el exterior, para proporcionar apoyos específicos de acuerdo con las necesidades reales.

También, sería conveniente establecer cuotas de importación a productos procedentes de países con quienes no se tienen firmados acuerdos comerciales. De esta manera, se intentaría frenar el ingreso al país de mercancías procedentes de otras naciones, y que representan severos perjuicios para la planta productiva doméstica, cuyas mercancías se ven desplazadas del mercado nacional ante los menores costos de otros productos.

(96)González L. " En Breve. Programa de Fomento y Comercio Exterior : H.Blanco "
El Financiero p.1

"Es conocimiento de todos, el hecho de que muchos trámites administrativos, desalientan la exportación de mercancías por diversos medios de transporte"(97) de ahí que la crisis que afecta al sector de la aeronáutica, sea resuelta desde los cimientos del mismo problema con una reestructuración que realmente sea la que pretenda proporcionar una mejoría y una modernización que se apegue más a la realidad que vive el país.

El proceso de diversificación de las exportaciones mexicanas y sus mercados de acceso, demanda la presencia de un transporte oportuno y eficiente, que permita concretar las relaciones comerciales de los productores mexicanos, quienes han perdido negocios importantes por la incompetencia de los transportistas. Para ello, es necesario definir un nuevo modelo de servicio de transporte, que ponga de alguna manera fin a la burocracia, a la tramitación excesiva, la corrupción y los problemas de almacenamiento; además de que preste atención personalizada al cliente.

También sería conveniente la creación de un marco laboral y fiscal competitivo a nivel internacional, y un proyecto integral que impulse la inversión en este sector.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, será la encargada de poner en marcha planes para hacer más ágil el manejo a las exportaciones, para este fin deberá de llevar a cabo el establecimiento de trámites sencillos para alentar al exportador, y realizar cambios a fondo del sistema aduanero mexicano. Porque resulta contraproducente para el país una apertura comercial con un sistema aduanal ineficiente, y poco acorde con los nuevos tiempos.

Muchos de los productores nacionales no se animan a realizar exportaciones a pesar de tener mercado en el exterior, debido a los excesivos y tediosos trámites aduanales.

Los productores del país, aseguran que las aduanas son un riesgo para el comercio exterior mexicano, por la ineficiencia y complejidad del mismo sistema, y sumado a ello las denuncias de corrupción en el medio.

Uno de los problemas que está ocasionando la reciente devaluación, es la incertidumbre en el tipo de cambio del peso frente al dólar, en constante fluctuación, por lo que las cargas se encuentran casi totalmente paradas en sus lugares de origen, en espera de que se establezca la paridad.

Mucho se ha hablado de la corrupción en las aduanas del país, según se dice en un artículo recientemente publicado: "a finales de los años 1991 y 1992 se establecieron los programas 100 y 2000, respectivamente, consistentes en el envío del personal de todas las coordinaciones de administración del país a las aduanas, principalmente a las fronteras, con la finalidad de evitar la corrupción y el contrabando " (98).

(97) Hernández, Jaime. "Desalienta la exportación los trámites aduaneros" *El Financiero* p.33

(98) Tristán, Georgina. "Reestructuración a fondo en aduanas, exige la IP" *El Financiero* p.30

Sin embargo, es necesario preguntarse si toda esta reestructuración ha contribuido a la fecha a mejorar el servicio a los contribuyentes y a eliminar la corrupción en las aduanas. Hemos notado a lo largo de este trabajo, que el sistema aduanero mexicano tiene dos defectos importantes: primero, que su operación está diseñada y dirigida más a la identificación y control del evasor, que a la productividad y eficiencia del comercio exterior. Segundo, las mediciones de actuación de dicho sistema están relacionadas históricamente consigo mismas, ignorando lo que otros países hacen en la materia para mejorar.

A todo esto, sólo hace falta programas que cumplan con los requisitos o las necesidades de los servicios necesarios para llevar a cabo estas operaciones. Dichos programas deben favorecer notablemente las necesidades de las compañías que se dedican al comercio exterior, traducido en un servicio aduanal de calidad y eficiencia. Es fundamental ampliar los horarios de las principales aduanas, para obtener la posibilidad de que ofrezcan servicio las 24 hrs. del día, fin de semana y días festivos.

La posibilidad de que los productos nacionales tengan oportunidad en el extranjero, depende de que las autoridades aduaneras presten un servicio de calidad total, que permita cumplir con los tiempos prometidos en negociaciones con el exterior. Aunque también el sector empresarial tiene la obligación de adquirir una mentalidad exportadora que le permita comprender que las ganancias de una empresa deben estar dirigidas a la modernización de sus procesos productivos. El empresario tiene la obligación de capacitar a sus obreros como parte del proceso de modernización, a fin de obtener un mayor grado de calidad y competitividad. Así consideramos de vital importancia el papel que juega el sector educativo para formar recursos humanos con capacidad para integrarse a los diferentes sectores de producción.

En la importación, este tipo de servicios permitirá que las líneas de producción no tengan que detenerse por la falta de insumos del exterior, o que las máquinas dejen de funcionar por una refacción que se encuentra en la aduana. Es necesario también, que se dé una desregulación a fondo que facilite la operación aduanera.

Urge iniciar un proceso de revisión del sistema aduanal, más allá de la cuestión legal, en el esquema y organización de trabajo mismo. Porque, la función principal de una aduana, no es recaudar impuestos, sino facilitar y apoyar el comercio; y como se está manejando en nuestros días, se nota una amalgama entre los problemas de carácter tributario y el control de salida y entrada de mercancías y aquellos aspectos relativos al comercio externo.

Una de nuestras propuestas sería, la eliminación del impuesto adicional por horario extraordinario.

El sistema aduanal mexicano ha sido rebasado por la realidad y por el ajuste económico del gobierno federal. Esto se puede observar en la sensible caída de la recaudación fiscal durante los primeros meses de 1995, lo que ha provocado la semiparalización de las principales aduanas interiores del país.

Recientemente se publicó un artículo periodístico, en el cual, los representantes de la comunidad exportadora del país demandaron a la Secretaría de Hacienda que elimine la obligatoriedad de contratar a agentes aduanales para operaciones de comercio exterior, con lo que las empresas nacionales según dicen, ahorrarían(99).

Sin embargo, la función que tienen los agentes aduanales es muy especializada, porque va desde clasificar la mercancía en sus correctas fracciones arancelarias (de las cuales existen miles y de las cuales solo se manejan unas cuantas), realizar los procedimientos aduanales, tener en orden la documentación como, es la elaboración del pedimento (aduanal), así como efectuar funciones de representante legal de importadores y exportadores. Los agentes aduanales son suspendidos casi por cualquier causa, aunque no depende de ellos el hacerlo bien. Ellos pasan mucho tiempo en revisar y cotejar que lo declarado por los importadores y los exportadores del país, coincida con lo que presentará ante la autoridad en el momento del despacho.

Por otro lado, a pesar de las medidas de apoyo al comercio exterior que ha venido anunciando el gobierno federal, quedan por resolver dos puntos importantes: el financiamiento y el insuficiente transporte para llevar a cabo las exportaciones. Las medidas de desregulación y simplificación administrativa que ha dado a conocer el gobierno, deben adoptarse inmediatamente en los estados del país para evitar situaciones que inhiban un sano desarrollo regional.

Aunque se pretende que las exportaciones sean el motor de la economía del país, las condiciones provocadas por la crisis limitan este alcance.

(99)Tristán, Georgina. "Eliminar la obligatoriedad de contratar agentes aduanales, piden exportadores" *El Financiero*, p.20

CONCLUSIONES

La crisis económica mexicana, con la que se cerró 1994, ha sido una de las más difíciles enfrentadas por nuestro país. La política de apertura comercial y disminución de tarifas y aranceles provocó una ola de importaciones, muy por encima de la capacidad exportadora del país.

Los problemas financieros comenzaron casi a raíz del asesinato de Luis Donaldo Colosio y la conciencia de que este hombre representaba un esfuerzo insólito de reforma, cambios y alianzas políticas.

El asesinato de José Francisco Ruiz Massieu en el mes de septiembre de 1994 aumentó el malestar, contribuyendo aún más las palabras del entonces subprocurador Mario Ruiz Massieu contra el presidente del PRI, Ignacio Pichardo, y contra la senadora priista, Ma de Los Angeles Moreno, secretaria general de dicho partido.

Y a partir de la toma de posesión del presidente Zedillo, en diciembre de ese año, la fuga de capitales se inició. Un año antes, el entonces presidente Salinas, pensó que una devaluación antes de las elecciones de agosto de 1994 hubieran sido fatales para su partido y, si hubiera sido después de agosto, sería dañina para su candidatura a la OMC (Organización Mundial de Comercio) el órgano sucesorio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Es lamentable, también, reconocer que con el crédito obtenido de 50.000 millones de dólares, salimos de una crisis económica coyuntural para entrar en otra de tipo estructural, salvamos el momento pero el costo será de una crisis económica difícil y de larga duración. El comercio exterior será la base del financiamiento para la recuperación y el desarrollo del país por lo tanto es necesario acelerar las acciones de promoción a las exportaciones para aprovechar las ventajas que la devaluación del peso representa en este momento para los productos nacionales, así como las oportunidades que se abren con las ventajas obtenidas en las negociaciones de diversos convenios mercantiles.

Nos hemos dado cuenta que la apertura comercial ha sido un tanto excesiva, pero podemos aún rectificarla, utilizando como instrumentos de salvaguarda y arancelarios los que nos ofrece el GATT y el TLC para comprimir importaciones sobre todo aquellas que no aportan nada al país.

Todos estos factores de alguna manera influyen directamente en el tema que nos ocupa. A lo largo de todo nuestro trabajo pretendimos exponer algunas posibles alternativas para procurar el desarrollo y la agilización de los trámites a las mercancías que por vía aérea se importan o exportan de nuestro país. Dado que nuestro país es signatario del TLC es fundamental que nos encontremos en una posición de competitividad para que podamos enfrentar los retos que trae consigo dicho tratado.

Hemos señalado que la actividad externa es estratégica, siempre que sea orientada hacia las áreas que sean viables, que una vez identificadas, se podrían definir proyectos exclusivos para la exportación garantizando la presencia de productos mexicanos en los mercados foráneos.

Considerando que existen factores endógenos y exógenos que afectan el problema que nos ocupa, creemos que es a través de las exportaciones por vía aérea que representa un buen empuje para nuestra golpeada economía.

En el presente trabajo se consideró la alternativa de hacer reformas urgentes a las leyes y reglamentos que regulan los actos, para llevar a cabo el comercio exterior, dentro de la aduana del aeropuerto, para que se hagan trámites menos tediosos y si más ágiles, lo que contribuiría a un mayor aumento de las exportaciones a través de la vía aérea. Siempre y cuando también se cuente con cambio de actitudes por parte de las personas que se encuentran en el medio, todo esto con el fin de ver ventajas favorables, no sólo para nuestra economía nacional sino para un mejoramiento de nuestra imagen a nivel internacional.

A raíz de la crisis ha disminuido el volumen de las operaciones en el comercio exterior, no sólo en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, sino a lo largo de todo el país, pero dada la velocidad del transporte aéreo y el movimiento que registra, el impacto económico se registra casi inmediatamente. Es notorio que la importación ha disminuido pero también es cierto que la exportación no ha subido, y esta situación durará todavía un tiempo, hasta que el tipo de cambio se establezca completamente, lo cual permitirá que vuelva a la normalidad la actividad en el comercio exterior.

Señalamos también que es necesario actualizar y reformar muchos aspectos que directamente afectan en el buen funcionamiento del comercio exterior y, uno de ellos, es también el de las prácticas desleales, y aunque México no está aún a la altura de otros países que actúan rápidamente, sí se deben tomar acciones inmediatas y flexibles para los procedimientos en contra de estas prácticas.

Es así que recaemos directamente sobre uno de los pilares del Comercio Exterior, esto es, la Ley Aduanera, misma que también sugiere un marco regulatorio moderno que combata realmente las necesidades que del comercio se deriven, tanto como prácticas desleales en el mismo, que controle y vigile las transacciones mercantiles y no solo sea usado como instrumento recaudatorio.

Es necesario entonces contar con una legislación moderna acorde a la apertura que ha adoptado el país.

La Ley Aduanera dentro de su mismo texto presenta carencias y falta de claridad, lo que ha sido causa de ser una de las principales trabas para llevar a cabo las actividades que le conciernen.

Las atribuciones para las distintas autoridades deben delegarse específicamente a quien corresponda. Es necesario hacer una división tácita entre la autoridad aduanal y la autoridad fiscal y que cada una desempeñe lo que le corresponda. En este sentido se lograría una notable agilización para llevar a cabo las actividades en este ramo.

Ahora bien, México no debe conformarse con firmar acuerdos comerciales, también es importante establecer mecanismos que les den seguimiento constante, que garanticen que se realizarán las acciones comprometidas.

Así también manejamos la importancia y la urgente necesidad de unos nuevos lineamientos para asentar las bases de una promoción a las exportaciones que se traduzcan en un beneficio para la economía nacional.

Uno de los puntos fundamentales que tratamos a lo largo de este trabajo fué el hecho de que en nuestro país no existe aún una línea aérea nacional que proporcione los servicios necesarios para llevar a cabo en su totalidad las actividades que el comercio internacional exige, porque hace falta que se equipen unidades exclusivas para carga según lo exija la demanda. A últimas fechas se ha hablado mucho de una nueva legislación, que ha la vez que modernice al sector de la aviación, subsane los errores cometidos en los años más recientes, pero será necesario ante todo contar con la entera disposición de las autoridades y de las personas que participan en este medio, tanto como de propuestas reales a las necesidades inmediatas que se requieren para mejorar y optimizar este sector.

El modelo de desarrollo de transporte aéreo que se había aplicado al país hasta finales de la década de los ochentas resultaba congruente con el esquema económico enfocado hacia la sobreregulación y la protección de la industria nacional.

Ahora con la participación activa de la sociedad y una responsable promoción y regulación por parte del Estado, se revolucionarán el crecimiento y el empleo sobre bases más sanas y razonables. El reto del sector aeronáutico es mejorar los niveles de operación y la calidad del servicio de la infraestructura aeroportuaria del país, así como consolidar la regulación para una competencia equitativa entre líneas aéreas.

En días pasados se dió a conocer la versión aprobada por el Congreso de la Unión de la Ley Federal de Aviación Civil. Esta Ley refleja la preocupación de las autoridades del sector por ejercer sus obligaciones de vigilancia y administración, y una seria inquietud por la seguridad de las operaciones aéreas en el país y los actores que intervienen en el sector aéreo nacional. Pero para lograr todos y cada uno de los propósitos, es indispensable que las autoridades retomen efectivamente sus atribuciones de verificación y de rectoría sobre el desarrollo del sector aéreo. De no ser así todo quedaría en meras pretensiones y nada más.

Pretendemos que de tomarse en cuenta las propuestas expuestas a lo largo de este trabajo como son entre otras: que haya una mayor difusión de las disposiciones y reglamentos más importantes, para llevar a cabo trámites de comercio exterior, también de aquellas disposiciones internas que afecten de alguna manera en el proceso de trámites de comercio, una modernización del sistema aduanal más eficiente, así como desterrar por completo la corrupción en el medio, separar las funciones tributarias y aduaneras, para que la unidad encargada de las atribuciones en materia aduanera las ejerza de manera integral y transparente, asimismo eliminar la burocracia y papeleo en las aduanas, homologando los trámites con las aduanas de Estados Unidos y Canadá. Así se tendrán expectativas positivas, considero, para lograr obtener un mejor nivel de vida.

BIBLIOGRAFIA

- Archib, Ernesto et al Integraciones y Comercio Internacional,
Córdoba, 1971
- Batllebois, Charin. El Intercambio Comercial
Editorial Córdoba, 1971
- Calderón, Antonio. Manual del Exportador
Banca Comfia, 1989.
- Cardosa, Francisco. Transportación Internacional
IPN-ESCA, 3era Edic. 1985.
- Codera, Martín. Diccionario de Comercio Exterior
Editorial Financiera, Madrid, 1986.
- Cordera, Martín, José. Diccionario de Comercio Exterior,
Editorial Financiera, Madrid 1986.
- Driscoll, Barbara. El Tratado de Libre Comercio: Entre el siglo y el nuevo Orden,
Editorial CISELDA-UNAM, México 1992.
- García Moreno, V. La Integración Comercial a Estados Unidos y Canadá
Editorial siglo XXI, México, 1994
- Gómez Calero, Juan. El comercio Internacional de mercancías
Editorial Civitas, S.A. España, 1984.
- IMCE El Comercio Exterior de México,
Editorial s XXI, 1982.
- IMCE. Apuntes para el Curso de Comercialización Internacional y mercancías de exportadores
Editorial s XXI, 1982.
- Johnson Harry, Gordon. Comercio Internacional y Crecimiento Económico,
Buenos Aires, 1923.
- Lacouture, Simone Jean. Problemas Económicos Políticos
Colección # 70, 1986.
- Lana Paz, Juan. Comercio de Derechos Arrendaticios,
Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1973.
- Ligny, Jean Paul. Manual de Comercio Exterior,
México I.P.N. 1980.
- Malpica de Lamadrid. Qué es el Gatt
Editorial Grijalbo, 3era Edición, 1979.
- Mercado, Salvador. Comercio Internacional II Integración-Exportación
Editorial Imausa, 1989, México.

- Orrego Vicuña, F. **Derecho Internacional Económico.**
Fondo de Cultura Económica, 1974, vol. 1.
- Orrico Alarcón, Miguel. **Los Tratados y las Comunicaciones en el Derecho Mercantil**
S.C.T. Dirección General de Comunicación Social, México, 1984.
- P.de Zavalia, Victor **Tratados y Documentos Internacionales.**
Buenos Aires, 1975.
- Padilla Aragón, E. **Los Problemas de la Economía Nacional.**
México, Edic del Instituto Mexicano de Economía
- Pazos, Luis. **Libre Comercio México-F.U.A.-México y Haití.**
Editorial Diana, 1991.
- Quintano Adriano, E. **El Comercio Exterior de México**
Editorial Porrua-UNAM, 1989.
- Ruiz Manises, José F. **Resumen Jurídico de los sistemas multilaterales en la Asociación
Latinoamericana de Libre Comercio.**
Editorial Grijalbo, 1993.
- Sears Vazquez Modesto. **Derecho Internacional Público**
Editorial Porrua, 1984.
- Secretaría de Gobernación **Ley de Vías Generales de Comunicación.**
Editorial Porrua. Publicada en el Diario oficial del 19 de febrero de 1940.
- Seldón, Arthur, et al. **Diccionario de Economía.**
Editorial Alhambra mexicana. México, 1980.
- SHCP. **Ley Aduanera y su Reglamento.**
Ediciones Fiscales IBEF, México, 1994.
- SIROL. **Introducción al Comercio Exterior**
México, Banco de México, 1980.
- Sorensen, Max. **Manual de Derecho Internacional Público**
Editorial FCE, México, 1983.
- Sophan, André. **Integración Económica.**
Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- Tamames Ramón. **Introducción a la Economía Internacional.**
Editorial Alianza, Madrid, 1983.
- Tamames, Ramón. **Introducción a la Economía Internacional.**
Editorial Alianza. Madrid, 1983.
- Zamora Bahiz, J. **El comercio y otros temas del Tratado de Libre Comercio.**
UNAM, CICH, CLASA, México, 1991
- Zavalia, Victor P. **Tratados y Documentos Internacionales.**
Buenos Aires, 1975.
- Enciclopedia de México**
Grupo Editorial Mexicana, 1987 tomo I

HEMEROGRAFIA

- Avilés, Rosrio. "El Plan de y la Aviación mexicana"
El Financiero. (México D.F.: 03 de abril, 1995) p.28
- Avilés, Rosrio. "Aeropuertos para el desarrollo"
El Financiero. (México D.F.: 14 de agosto, 1995) p.26
- Barajas Urueta, Esperanza. "Por el TLC las supermercados concentran el 50% del mercado"
La Jornada. (México D.F.: 23 de octubre, 1994) p.14
- Buendía, J.M. "El Gatt, su vertiente importadora"
Novelitas. (México D.F.: 08 de junio, 1988) p.4-9
- Cano Escalante, Francisco. "Los Desafíos para Zedillo"
Excelsior. (México D.F.: 24 de noviembre, 1994) p.4-A
- Carrasco Licon, Rosa. "El TLC y la nueva estructura comercial de México"
La Jornada. (México D.F.: 03 de octubre, 1994) p.51
- Durán, Jaime. "Recaudó más de N.54 millones la aduana del aeropuerto cifra record en 94"
El Financiero. (México D.F.: 15 de enero, 1995) pp.16-19-A.
- Editorial. "Aprobé EU el GATT"
Excelsior. (México D.F.: 30 de noviembre, 1994) p.11-A.
- Editorial. "GATT, Ecos del TLC"
Excelsior. (México D.F.: 28 de noviembre, 1994) p.33-A
- Editorial. "Crecen 8% los ingresos aduanales en el aeropuerto"
La Jornada. (México D.F.: 24 de octubre, 1994) p.49
- Editorial. "Aventaja México en el aumento de exportaciones a los socios del TLC"
El Financiero. (México D.F.: 21 de febrero, 1995) p.23
- Editorial. "Disminuyó el Superavit Comercial de E.U. con México durante agosto"
La Jornada. (México D.F.: 20 de octubre, 1994) p.50
- Editorial. "México apoya el ingreso de Chile al TLC"
La Jornada. (México D.F.: 26 de octubre, 1994) p.20
- Editorial. "Ventaja de Ruggiero en la carrera por la OMC"
El Financiero. (México D.F.: 23 de febrero, 1995) p.21
- Editorial. "Duro golpe a Solinas en su afán por encabezar la OMC"
El Financiero. (México D.F.: 01 de marzo, 1995) p.42

| | |
|--------------------------|--|
| Editorial. | "La banca extranjera, complacida por poder extender sus servicios al mercado" <u>La Jornada</u> .(México D.F.: 19 de octubre,1994) p.46 |
| Editorial. | "Presidentes de CentroAmérica piden a E.U. beneficios del TLC." <u>La Jornada</u> .(México D.F.: 13 de octubre, 1994) p.6 |
| Editorial. | "Presidentes de Centroamerica piden a E.U.beneficios del T.L.C" <u>La Jornada</u> .(México D.F.: 13 de octubre,1994) primera plana |
| Editorial. | "Acestar la apertura con reciprocidad" <u>Excelsior</u> .(México D.F.: 13 de octubre,1994) p.43-a |
| Editorial. | "Confirma Canadá su apoyo a Carlos Salinas para presidir la OMC" <u>La Jornada</u> .(México D.F.: 25 de noviembre,1994) P.56 |
| Flores Cartas,Renato | "Cayeron las importaciones hasta en 45%.Feliz Palazuelos" <u>El Financiero</u> .(México D.F.; 16 de febrero,1995) p.21 |
| Gsons,José Luis. | "Asumira Bancomex funciones de banco de primer piso" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 22 de febrero, 1995) p.22 |
| Gómora C.,Doris. | "Revisar impactos de TLC reto de aerolíneas aztecas" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 23 de marzo, 1995) p.17 |
| González, L. | "En breve Programa de Fomento y Comercio Exterior : H.Blanco" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 07 de febrero,1995) 1era plana |
| González Pérez,Lourdes. | "Descartan empresas de E.U.establecerse en México" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 08 de febrero,1995) p.21 |
| González Peréz, Lourdes. | "Sobabado el aparato exportador por el colapso industrial" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 17 de febrero,1995) p.15 |
| González Pérez, Lourdes. | "Promete el gobierno protección arancelaria temporal" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 16 de febrero,1995) p.19 |
| González Pérez, Lourdes. | "Recomienda Cancamín mayor promoción a la exportación" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 20 de febrero,1995) p.35 |
| González Pérez,Lourdes. | "Devolver autonomía a las aduanas, recomienda Héctor Vazquez Tercero" <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 21 de febrero,1995) p.22 |
| González Pérez,Lourdes. | "Mayor protección antidumping y rápida en las resoluciones demanda la I.P." <u>El Financiero</u> .(México D.F.: 27 de febrero,1995) p.26 |
| González Pérez,Lourdes. | "Propone Cancamex ambicioso programa de comercio" <u>El Financiero</u> .(México D.F. 01 de marzo, 1995) p.41 |

- González Pérez,Lourdes. "Intocable el TLC a pesar de la crisis mexicana:Daley"
El Financiero (México D.F. 09 de marzo, 1995) p.20
- González Pérez,Lourdes. "Nueva Legislación y no parches a la Ley Aduanera"
El Financiero (México D.F.: 23 de febrero,1995) p.20
- Hernández, Jaime. "Desalienta la exportación los trámites aduaneros"
El Financiero (México D.F.: 20 de febrero, 1995) p.33
- Hernández,Guadalupe. "Urge eficiencia industrial para competir en el extranjero"
El Financiero (México D.F. : 16 de febrero,1995) p.20
- Hernandez,Jaime "Urge dinero fresco a Mexicana; anuncia reestructuración"
El Financiero (México D.F.: 01 de marzo,1995) p.3
- Hernández,Jaime. "Transparencia en la venta de aeropuertos, exige Cosavero"
El Financiero (México D.F.: 23 de febrero,1995) p.10
- Hernandez,Jaime "En picada el plan vuelo de la aeronáutica comercial"
El Financiero (México D.F.: 05 de abril,1995) p.28
- DNEGI "Indicadores de competitividad de la Economía Mexicana"
no. 4,1993
- Munoz Ríos, Patricia "Crecerán 70% las exportaciones de México a E.U. en el sexenio: Serra"
La Jornada (México D.F.: 22 de octubre,1994) p.22
- Nafina. "Servicios de apoyo a la exportación"
no.4. febrero 15,1991 pp.16-22
- Navarro, Agustín. "El Nuevo Presidente y la Ley"
Excelsior (México D.F.: 29 de octubre, 1994) pp. 13 - 14f.
- Noble,Robert. "Creció el comercio entre México y Canadá"
La Jornada (México D.F.: 21 de octubre, 1994) p.5
- Rodríguez, Leticia. "Aranceles de 35%a importaciones de países al margen de acuerdos"
El Financiero (México D.F. :01 de marzo, 1995) p.38
- Sanchez Estrada, Jorge. "Prontuario de Actualización Fiscal"
Ecasa # 12,1994.
- Sanchez Estrada, Jorge. "Prontuario de Actualización Fiscal"
Ecasa julio.1994.
- Serrano Oliva, Alberto. "TLC: ahora o nunca para las empresas de cómputo mexicanas"
El Universal (México D.F.:07 de noviembre,1994) p.4 sec. financiera
- Sodi de la Tijera, Demetrio. " Quien será Zedillo? "
La Jornada (México D.F.: 25 de noviembre, 1994) p.9

- Tristán, Georgina. "Excelente negocio, la modernización de infraestructura para comercio exterior"
El Financiero.(México D.F.: 07 de febrero, 1995) p.23
- Tristán, Georgina. "Insisten exportadores en el cambio integral de aeropuertos"
El Financiero.(México D.F.: 09 de febrero, 1995) pp.20-21
- Tristán, Georgina. "Inminente desaparición del segundo reconocimiento aduanal de la SHCP."
El Financiero.(México D.F.: 16 de marzo, 1995) p.21
- Tristán, Georgina. "División en Hacienda por el segundo reconocimiento aduanal"
El Financiero.(México D.F.: 17 de marzo, 1995) p.18
- Tristán, Georgina. "Reclaman empresarios Ley Aduanera eficaz"
El Financiero.(México D.F.: 20 de febrero, 1995) p.31
- Tristán, Georgina. "Incumplida promesa de Aspe sobre desregulación aduanal"
El Financiero.(México D.F.: 20 de febrero, 1995) p.31
- Tristán, Georgina. "Pese a la devaluación crecerá el dumping y el contrabando"
El Financiero.(México D.F.: 16 de febrero, 1995) p.18
- Tristán, Georgina. "Reestructuración a fondo en aduanas, exige la LP."
El Financiero.(México D.F. 20 de febrero, 1995) p.30
- Tristán, Georgina. "México no denunciará el TLC, pero se apone a mayor apertura"
El Financiero.(México D.F.: 15 de febrero, 1995) p.18
- Tristán, Georgina. "Eliminar la obligatoriedad de contratar agentes aduanales piden exportadores"
El Financiero.(México D.F.: 05 de abril, 1995) p.20
- Vargas, Norma. "México importante pero no vital para el comercio canadiense"
El Financiero.(México D.F.09 de mayo, 1995)p.22
- Zavala Cordero, Sebastian. "Beneficios palpables en el ramo textil por el TLC"
El Excelsior.(México D.F.: 23 de octubre, 1994) pp.1-4 primera secc.

DOCUMENTOS

- Banca Confia **"Manual del Escribador"**
México, 1992.
- "Convención de Aviación Civil Internacional"**
Chicago, 1944.
- Convenio de Varsovia.
"Reglas relativas al transporte aéreo internacional"
Varsovia, 1929.
- De la Madrid V. Jorge. **"El Transporte Aéreo"**
SCT. Informe, 1987.
- S.H.C.P. **"Principales propuestas en materia aduanera relativas al TLC."**
Enero, 1994.
- SECOFI. **"El proceso de adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros
y Comercio"**
(GATT). Gabinete de Comercio Exterior, México, 1986"
- Secretaría de Gobernación **"Tratado de Libre Comercio E.U.-México-Canadá"**.
Sria. de Gobernación, 1992.
- Secretaría de Gobernación **"Tratado de Libre Comercio E.U.-México-Canadá"**.
Sria. de Gobernación 20/Dic/1993.
- Secretaría de Gobernación **"Tratado de Libre Comercio E.U.-México-Canadá"**.
Sria. de Gobernación. 20/Dic/94.
- S/A. **"Garantías para hacer el tour viaje de negocios"**
Folleto de Difusión de IIAE
- S/A. **"Transportando el peso del mundo"**
Folleto de Difusión UNITED AIRLINES Cargo.
- SCT. **"Efectos de la Desregulación de las Líneas Aéreas"**
Análisis No 3 y 8, 1994.

S.P.P.

"Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994"

The Air Cargo Tariff.

"Taxi Ruins"
Octubre, 1994.

Witker V., Jorge.

"El Caso"
Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas. UNAM
No.33

S/A.

Garantías para hacer el buen viaje de negocios"
Folleto de Difusión de ILAE

S/A.

Transportando el peso del mundo"
Folleto de Difusión UNITED AIRLINES Cargo.

SCT.

Efectos de la Desregulación de las Líneas Aéreas"
Análisis.No 3 y.8,1994.

S.P.P.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Diario Oficial, mayo.1989.

The Air Cargo Tariff.

Tact Rules"
Octubre,1994.

Witker V.,Jorge.

El Gatt.
Grandes Tendencias Políticas Contemporaneas. UNAM

No.33