



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**"INTERVENCION DEL ESTADO EN LA
PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES
EN MEXICO DE 1992 A 1996"**

293850

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A N:

**GILBERTO CANCINO MARTINEZ
DAVID GONZALEZ VELAZQUEZ**

ASESOR: L. E. ROGELIO SANCHEZ ARRASTIO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Intervención del Estado en la Promoción del Comercio
Exterior en México de 1982 a 1996"

que presenta el pasante: Gilberto Cancino Martínez
con número de cuenta: 8940290-2 para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán izcalli, Méx. a 30 de Octubre de 1 2000

PRESIDENTE M.E. Joaquín Flores Paredes

VOCAL L.E. Rogelio Sánchez Arrastio

SECRETARIO L.E. Raúl González Espinoza

PRIMER SUPLENTE C.P. Fermín González Camberos

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Jaime Navarro Mejía



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVANZADA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN
ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"Intervención del Estado en la Promoción del Comercio
Exterior en México de 1982 a 1996"

que presenta el pasante: David González Velázquez
con número de cuenta: 8940766-0 para obtener el título de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 30 de Octubre de 2000

PRESIDENTE	M.E. Joaquín Flores Paredes
VOCAL	L.E. Rogelio Sánchez Arrastio
SECRETARIO	L.E. Raúl González Espinoza
PRIMER SUPLENTE	C.P. Fermín González Camberos
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Jaime Navarro Mejía

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por estar siempre conmigo y permitirme llegar a escribir estas líneas de agradecimiento.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

Por impartirme siempre una educación de primer nivel y gracias a ello formarme como un orgulloso profesional universitario.

ESPECIALMENTE A TI MAMÁ

Por darme la vida y por inculcarme el espíritu de lucha y perseverancia. Creo que no tuve mejor ejemplo de trabajo y dedicación que el tuyo, gracias por estar a mi lado en todo momento. Aquí está el resultado de todo ello, no te fallé. Las personas que uno quiere nunca se van del todo para siempre. Te amo mamá.

A TI PAPÁ

A ti papá porque me enseñaste que con trabajo, responsabilidad y honestidad se obtienen las cosas que uno se propone. Gracias por todo. Te quiero papá.

A MI ESPOSA

Gracias por iluminar mi vida y por impulsarme día a día a superarme. Este trabajo también es tuyo porque sin tu paciencia, perseverancia, motivación, y demás esto no existiría. Gracias por acompañarme en todas mis locuras incluyendo ésta, pero sobre todo gracias por amar todo lo que yo hago. Te amo chiquita.

A MIS HERMANOS

Sería imposible dedicar por separado a cada uno de ustedes este trabajo porque entonces sería otra tesis, sin embargo el agradecimiento es general para todos porque han aportado su granito de arena para hacer de mí lo que soy ahora. Gracias familia.

FAMILIA ALBOR

A ustedes por su interés en mí, por sus palabras de aliento y por todas sus muestras de cariño. Misión cumplida Toño.

Gilberto

AL PROF. ROGELIO SANCHEZ

Por ayudarnos a cumplir con este propósito satisfactoriamente. Gracias por la gran paciencia mostrada aun en situaciones de incertidumbre y por todo el tiempo dedicado a este trabajo. De verdad honor a quien honor merece. Ya no mas piedra en el zapato Rogelio.

A DAVID

Gracias por compartir esta gran experiencia conmigo y por tu infranqueable amistad demostrada a través de tantos años. Sé que puedo contar contigo siempre. Gracias k.

Gilberto

A ÉL:

Por iluminar mi vida y llenarla de esperanza.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUATITLAN:

Por darme la oportunidad de ser un universitario de excelencia, gracias por darme esta formación profesional.

A TODOS LOS PROFESORES DE LA FACULTAD:

Por compartir conocimientos y experiencias, por su tiempo invertido en mi formación y por hacernos unos profesionistas de calidad, muy en especial a los profesores Joaquín Flores y Raúl González, que coadyuvaron a la culminación de esta tesis.

AL PROFE. LIC. ROGELIO SÁNCHEZ ARRASTIO:

Por derrochar en nosotros sus conocimientos, su experiencia, por toda su paciencia y por nunca dejarnos caer en los momentos difíciles. Mi más grande y humilde reconocimiento para usted, ya que este trabajo no existiría sin todo su apoyo, gracias Roger.

A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS

Por las alegrías y tristezas, por dejar huella en mi, por hacer de mi vida universitaria algo inigualable, a todas aquellas personas de Prepa 9 que me ayudaron a ser lo que soy académicamente, gracias a todos ustedes. A todas esas personas anónimas que participaron en la realización de este proyecto que ya es una realidad.

A GILBERTO

Por compartir conmigo esta experiencia, por más de 23 años de amistad, por ser mi compañero, mi amigo, mi hermano, incondicional en toda la extensión de la palabra. Este trabajo te lo dedico por que no se hubiera logrado sin tus consejos, tus palabras de aliento y gracias a tu perseverancia. Gracias mi hermano.

David

A MIS PADRES

A tí mamá por mi vida misma, por ser mi luz, mi confidente, por tu entereza, por darme las fuerzas necesarias para salir adelante, porque soy un hombre de bien gracias a tí. He cumplido una meta más, y te debo mucho más de lo te puedes imaginar. No existen palabras para agradecerte cada una de tus preocupaciones por lograr mis objetivos, por apoyarme en tantos momentos difíciles que pasamos en casa, porque de tus labios nunca escuche un “NO” como respuesta, por todo eso no te defraudaré y seré un excelente profesionista. Te amo mami, gracias.

A tí papá por ser un ejemplo de perseverancia y constancia, para lograr lo que te propones, por darme una educación rica en valores y principios, por hacer de mí una persona responsable y abrirme los ojos a la vida y a la realidad. Te debo la vida y todo lo que soy, así que papá espero no haberte defraudado. Tienes a un buen hombre dentro de tu familia y siempre estaré atrás de tí para lo que necesites. Te amo pa, gracias.

A MIS HERMANOS

A Mauricio, porque por tí estudie Contaduría, por ser el ejemplo de hermano mayor y por siempre brindarme tu apoyo de manera incondicional.

A Mary, por todo tu amor de hermana, todo tu apoyo y ser una fuente de inspiración para mí, gracias Rodolfo.

A Germán, por enseñarme las ganas de salir adelante y demostrarme que el arriesgarse siempre trae algo positivo.

A Gina, porque sin tí no hubiese sido posible terminar mi carrera, porque nunca me negaste tu ayuda, me auxiliaste de manera incondicional y todo ese apoyo nunca lo podré agradecer con palabras. Te debo mi carrera, el ser profesionista ya que siempre estuviste ahí, puedes considerarte merecedora de todos los honores por este trabajo, por que es la culminación de mi vida universitaria, que te la debo en gran parte a tí. Gracias flaca, gracias Mario. Los quiero muchísimo a todos y a sus familias.

A LA MEMORIA DE MI ABUELITO

Por todas tus ganas de salir adelante, por tu amor a la vida y darnos a tus hijos y nietos una cátedra de lo que es vivir. Gracias abuelito

A LA FAMILIA ROJAS CERVANTES

Por permitirme pertenecer a su gran familia, por todos sus consejos y porque su apoyo ha sido de gran valía para mí, gracias don Gabriel, doña Nena, Lore y Alex, sin su alegría y su empuje no hubiese podido realizar esta meta. Esto es solo el comienzo, seguirán mas proyectos y metas mas grandes que podré compartir con ustedes.

David

ESTE TRABAJO LO DEDICO MUY EN ESPECIAL AL AMOR DE MI VIDA :

A MI ESPOSA AMADA

A tí nena por todo tu amor, tu comprensión, tu fuerza, tu ángel, por ser mi inspiración diaria, por ser mi vida misma, por enseñarme que todo se obtiene con lucha y tesón, por tu perseverancia que me la transmites día a día, por enseñarme que con el esfuerzo constante si se obtienen resultados. Sin tu amor muchas cosas no hubiesen sido posibles, gracias por mostrarme el camino y compartir tu vida conmigo. Esposa mía, este trabajo, este esfuerzo ha sido pensado en tí y en mí, en nuestro futuro y te lo ofrezco como una muestra de gratitud por todo lo que significas para mí. Juntos encontramos el Amor y juntos encontraremos el Éxito y la Riqueza que nos unirá mas cada día.

TE AMO MI AMOR, gracias.

David

“Intervención del Estado en la promoción de las exportaciones en México de 1992 a 1996”.

INDICE

	Página
Introducción	4
Capítulo 1 Marco teórico e histórico	6
1.1 Marco teórico del comercio internacional de México	7
1.2 Antecedentes Históricos	11
1.3 La apertura al exterior de México y su ingreso al GATT	22
Capítulo 2 Marco legal	29
2.1 Marco jurídico	30
2.1.1 Preceptos Constitucionales	31
2.1.2 Código Fiscal de la Federación	32
2.1.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado	35
2.1.4 Ley del Impuesto Sobre la Renta	37
2.1.5 Ley Aduanera	38
2.1.6 Ley del Impuesto General a las importaciones y a las Exportaciones	40
2.1.7 Ley de Comercio Exterior	41
2.1.7 Ley Federal de Derechos	45
2.1.8 Ley de Inversiones Extranjeras	46
2.2 Organismos rectores del comercio exterior en México	49
2.2.1 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	49
2.2.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público	52
2.2.3 Secretaría de Relaciones Exteriores	53
2.2.4 Secretaría de Comunicaciones Exteriores	54
2.2.5 Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural	54
2.2.6 Secretaría de Marina	55
2.2.7 Secretaría de la Defensa Nacional	55
2.2.8 Secretaría de Gobernación	55
2.2.9 Secretaría de Educación Pública	55
2.2.10 Banco de México	55
2.2.11 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática	55
2.2.12 Petróleos Mexicanos	56
2.2.13 Banco Nacional de Comercio Exterior	56
Capítulo 3 Programas y acciones para promover las exportaciones	58
3.1 Programas de fomento a las exportaciones	59
3.2 Estímulos fiscales de las exportaciones	76
3.3 Acuerdos y tratados comerciales firmados por México	78

Capítulo 4 Resultados inmediatos y retos a superar	93
4.1 Resultados inmediatos	94
4.2 Retos a superar en la promoción de las exportaciones	99
Conclusiones	102
Bibliografía	107

OBJETIVOS:

General.

--Analizar la participación del gobierno federal en la promoción de las exportaciones nacionales durante el período 1992-1996, para conocer su relación con el incremento de las exportaciones nacionales.

Específicos.

--Conocer la aplicación de las teorías del comercio internacional en la economía de nuestro país a partir de la década de los 30's.

--Describir y analizar las políticas comerciales utilizadas históricamente por el gobierno federal, resaltando la importancia del GATT como punto de partida para la apertura comercial de México.

--Conocer el marco legal regulador del comercio exterior en México.

--Conocer las dependencias que participan en el comercio exterior y los principales estímulos y actividades de promoción a las exportaciones de las mismas.

--Describir los programas establecidos por el gobierno federal para fomentar las exportaciones y la participación de México en los distintos foros y tratados de intercambio comercial.

--Conocer los efectos inmediatos a 1996, como resultado de intervención del Estado en el sector exportador.

--Describir las acciones a seguir para superar los retos en la promoción de las exportaciones.

JUSTIFICACIÓN:

Una de las justificaciones de nuestro trabajo es que en la facultad existen pocos trabajos de tesis relativos al tema y en virtud de la importancia que representa en estos momentos resulta muy necesario aportar información a nuestros compañeros. Además de sentar las bases para el desarrollo de un área de comercio exterior dentro de la facultad que permita difundir estos conocimientos. Por otra parte, pudiera ser de utilidad para las empresas que requieran datos acerca de la situación de las exportaciones mexicanas y de lo que ello implica.

HIPÓTESIS:

A pesar de la intervención del Estado en la promoción de las exportaciones, el déficit comercial no disminuyó considerablemente en el período 1992-1996.

INTRODUCCIÓN

En la economía internacional han surgido tendencias en las décadas de los setenta y los ochenta, que la conducen hacia una estructura económica a nivel mundial. Estas tendencias provocaron un proceso de globalización, que aceleró el proceso de intercambio de productos, servicios, inversiones o capital y tecnología entre las naciones del mundo.

Es aquí donde países como México se incorporan a ésta nueva dinámica y donde participan activamente en los cambios de la economía mundial para generar estructuras productivas capaces de alcanzar un nivel óptimo de eficiencia y desarrollo interno y externo.

En este sentido, debido al intercambio antes mencionado, se crea una interdependencia tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, así, México debe y ha buscado crear políticas que vayan de acuerdo con los cambios y apoyar a los sectores productivos a fin de lograr un dinamismo y que su presencia en el extranjero sea sólida.

Dadas las condiciones en las que se encuentra el comercio exterior dentro de la economía internacional de nuestros tiempos, en los que adquiere una gran importancia por los beneficios que conlleva para las economías de los países, México no debe estar al margen del conocimiento y la aplicación de políticas que busquen allegarse de esos beneficios a su población.

Como sabemos, la finalidad de cualquier gobierno es lograr el desarrollo económico del país, por lo que las políticas implantadas deben estar bien dirigidas y de manera uniforme a los sectores que así lo requieran, en el caso particular de México, todo esto es fundamental pues somos un país en vías de desarrollo, por lo que la participación del gobierno en la búsqueda de medios de intercambio comercial, creación de políticas y obtención de mejoras tecnológicas, debe estar acorde a las necesidades y posibilidades de nuestro país, buscando siempre un beneficio mutuo y equitativo para las partes involucradas.

La manera de abordar el tema de las exportaciones en nuestra opinión, se hizo analizando cual ha sido la participación del gobierno mexicano en la promoción de las mismas, debido a que el Estado es el agente económico rector de la actividad económica del país y por ende, es el que establece las reglas del juego para quien se interese en participar de la actividad exportadora.

Es así que hemos elegido el periodo 1992 - 1996 porque consideramos que es una etapa importante en la que el gobierno federal se mostró más enfocado al apoyo de las exportaciones nacionales y en ese sentido se crearon las condiciones para establecer tratados y acuerdos comerciales con varios países, principalmente del continente americano, tal es el caso de la firma del Acuerdo de Complementación Económica con Chile, el Acuerdo con el Mercado Común Centroamericano, el Tratado Comercial con Costa Rica, el Tratado Comercial con el Grupo de los Tres (Colombia y Venezuela), el Tratado Comercial con Bolivia y sobre todo el famoso Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que tantas expectativas generó su puesta en marcha.

Ésta situación provocó la creación y modificación de algunas disposiciones fiscales, legales y de carácter administrativo, pues como un ejemplo se creó la Ley de Comercio Exterior, con esto queremos remarcar que el periodo 1992 - 1996 es una etapa donde se

acentuó la política de puertas abiertas al comercio, iniciada en la década de los ochentas, aún cuando en dicha etapa existió un cambio de gobierno federal. Por ello creemos que el conocimiento de este periodo de estudio es básico y necesario, para entender las circunstancias o los efectos actuales.

De tal manera que, en el primer Capítulo se hace mención de los antecedentes teórico/históricos de la participación del gobierno en el sector exportador, remontándonos hacia la Teoría de la Ventaja Absoluta porque creemos que es donde surgen los primeros estudios bien argumentados del intercambio comercial entre los países. Así pues, vemos como evoluciona ésta teoría, hasta llegar a la actual y cuales son sus repercusiones. También examinamos como el gobierno de México ha ido adecuando esas teorías a nuestro entorno económico a través de los años y como ha participado para apoyarlas, haciendo para ello una división en cuatro etapas importantes de nuestra historia para analizarlas e identificarlas con claridad.

En el segundo Capítulo que llamamos Marco Legal, se describen a grandes rasgos la normatividad y reglamentos que regulan la actividad exportadora de nuestro país, haciendo referencia a las leyes y ordenamientos jurídicos que intervienen en el comercio exterior mexicano. También veremos como han ido evolucionando estos ordenamientos tratando de actualizarlos para no perder vigencia frente a los cambios de la política comercial de México y el mundo. Asimismo veremos cual es la estructura organizacional establecida por el gobierno mexicano encargada de orientar y promover el desarrollo de exportaciones en nuestro país y cual es su participación en ello.

En el tercer Capítulo entraremos de lleno a la parte de la intervención del gobierno mexicano en la promoción de sus exportaciones, es decir, veremos que acciones a establecido para ello y a través de que instituciones las promueve. Hablaremos entonces de los programas de fomento a las exportaciones cuales y cuantos son, que tipo de estímulos ha elaborado el Ejecutivo y cuales son los acuerdos y tratados comerciales que a firmado México para buscar diversificar sus mercados y sus productos.

Por último, el Capítulo cuatro nos habla de la situación actual de nuestras exportaciones en el entorno mundial, de cuales son nuestros alcances, nuestras deficiencias y que se espera de esto, es decir, cuales son nuestros retos a futuro. También menciona que acciones está llevando a cabo el gobierno mexicano para promover más eficientemente las exportaciones.

La globalización, que ha acaparado de tal manera la atención del mundo que nosotros no hemos podido evitar estar inmersos en él, es la punta de lanza mediante la cual la economía internacional ha evolucionado de una manera sumamente veloz. México sin estar ajeno a estos cambios, ha intentado crear esos mecanismos de los cuales hablamos en nuestro trabajo, haciendo un análisis pleno de la participación del gobierno en la economía nacional a través de los años, principalmente en los que competen a este tema que es un periodo de 1992 a 1996.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO E HISTÓRICO

1.1 MARCO TEÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO

El comercio internacional se centra en estudiar como se comporta el flujo y el intercambio comercial (de bienes y servicios) entre residentes de otros países.

Aunque históricamente el comercio internacional ha evolucionado considerablemente, así como la intervención del gobierno en el mismo, es difícil identificar el uso de las teorías económicas en ésta evolución. En un principio los mercantilistas lucharon por implantar una política proteccionista, fomentando exportaciones y restringiendo importaciones, pero ésta observación no era del todo práctica pues solo buscaba acumular riqueza y olvidaba otros puntos como los observados por Adam Smith, el cual mediante la ventaja absoluta, argumentaba que la especialización en productos de algunos países era mucho más beneficioso que producirlos con pérdidas, por lo que se buscaba la no intervención del gobierno en el libre comercio para una eficiente asignación de los recursos que logran ganancias mutuas para los participantes del libre comercio. Ahora bien, siguiendo ésta evolución teórica, David Ricardo demostró que el beneficio se obtiene posiblemente cuando existe una ventaja comparativa entre los países, en este caso el gobierno solo interviene para una posible aplicación de aranceles, los cuales protegerán tanto a sus trabajadores como a sus unidades de producción, tratando de lograr una competencia justa y no una desleal como se pudiera entender. Al realizar un análisis entre estas ventajas, podemos observar que cuando es aplicada la venta absoluta en la economía de un país, no se puede suponer si este país podría tener mayor tasa de salarios que otro. "En la ventaja competitiva, se puede demostrar que el país más eficiente debe tener una mayor tasa de salarios que otro país menos eficiente."¹ Aunque sabemos que la intervención del gobierno en la aplicación de aranceles a fin de cuentas sólo logra romper o interferir el libre flujo del comercio internacional, pues además de que el arancel elimina el comercio, elimina las ganancias que podrían obtenerse sin su intervención.

Dentro de una ventaja competitiva la intervención del gobierno es más directa, pues lucha por una mayor competencia entre países y aunque ésta competencia se da puramente entre empresas y no entre países.

Para que una nación se pueda beneficiar del comercio internacional, ya sea un país desarrollado o en vías de desarrollo se deben analizar las ventajas comparativas que tiene con respecto a otra nación, esto es, obtener resultados de comparar dos bienes. La ventaja comparativa se da cuando para un país resulta más caro producir un bien por sí mismo, que comprarlo a otro país, por lo que una nación puede ser más eficiente que otra en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros bienes. "Este grado de especialización e intercambio es eficiente y conduce a una mayor producción de bienes".²

Aunque producir un producto fuese más barato en un país, implicaba que para proteger a los trabajadores del país que importaba se aplicara un arancel³, pero con la ventaja comparativa ambos países y sus respectivos trabajadores podían obtener un beneficio mutuo en la producción.

¹ Economía Internacional, Miltiades Chacholiades. McGraw Hill. México. 1996. pp 16

² Idem

³ Arancel. Impuesto a las importaciones, aplicado a los productos extranjeros.

Es entonces cuando es factible totalmente el comercio internacional, ya que existe un beneficio mutuo entre países que son especializados o tienen un grado de desarrollo superior en las líneas de producción, aún cuando existiere una gran especialización y desarrollo de producción en un país con respecto a otro, sabemos que un análisis de la ventaja comparativa arrojaría que en ocasiones bajo ciertas condiciones resulte más barato comprar o importar un bien o servicio, que producirlo en el propio país.

El comercio internacional solo necesita de dos cosas esenciales:

un comprador y un vendedor. El abrir las aduanas, reducir los aranceles y solo importar bienes en los que se tiene desventaja comparativa, así como exportar los excedentes en la producción de los bienes que son ventaja con respecto a otro país, es tarea principal del gobierno de una nación. Lograr un intercambio justo de bienes e incluso de servicios, se hace mediante análisis críticos de líneas de producción y estudios de otros países en la elaboración de bienes similares.

Para que un país pueda participar en el comercio mundial y tener éxito, necesita mantener una productividad basada en calidad, eficiencia, innovación y tecnología, y a la vez crear avances y mejoras en todos los sectores, y como esto va más allá de una ventaja comparativa, se le ha denominado ventaja competitiva.

Según Michael Porter, existen nueve puntos claves en los cuales el gobierno de cada país debe observar a detalle para ampliar las ventajas competitivas de su nación.

El primer punto es en donde las empresas son las que compiten a nivel internacional y no los países, pero es necesario que el gobierno intervenga para implementar las medidas que permitan que las empresas puedan conseguir esas ventajas competitivas. Esto es, los gobiernos deberían desempeñar únicamente la función de promotor de políticas en las que las empresas no pueden participar, como la política comercial.

El segundo punto establece que la ventaja competitiva debe afectar a todos los sectores productivos de un país y no debe ser relativa, ya que la productividad siempre crecerá si se mide con empresas de otros países. Aquí hay dos cosas, primero nos dice que la instrumentación de las políticas para obtener ventajas comparativas debe dirigirse a todos los sectores para evitar rezagos y/o excesos, y la otra nos dice que la competencia no se mide entre empresas nacionales, la verdadera competencia está en el exterior

El tercer punto habla del proceso de mejora continua e innovación que debe tener toda empresa, pero no mediante políticas que lleven a fracasos al tratar de ahorrar costos, sino que aunque se busque mayor volumen en mercados mundiales, no se olvide de la ventaja comparativa nacional, pilar de la economía sana.

El cuarto punto menciona que se deben mejorar las ventajas que nosotros como país tenemos con respecto al resto de los países extranjeros, aunque las bases de esas ventajas sean la abundancia en recursos naturales, mano de obra barata y una moneda devaluada. Estas condiciones provocan que nuestros socios comerciales impongan medidas antidumping a los productos nacionales, ya que por las características anteriores se encuentran a bajo precio y entran en competencia desleal. En este sentido, el gobierno debe intervenir en la promoción de políticas que hagan crecer el nivel de productividad con tecnología, nuevos modelos de crecimiento, e inversiones, con el objeto de tener clientes en el exterior.

En el quinto punto habla de la desconcentración económica por región. Es decir, el gobierno tiene la necesidad de establecer las ventajas comparativas de manera geográfica, esto es, establecer políticas regionales. Sabemos que el gobierno marca

políticas a nivel nacional, sin embargo para el buen desarrollo de éstas, se necesita la participación activa de las administraciones locales, de esta manera se logrará un desarrollo más equilibrado de las fuerzas económicas del país.

El sexto punto y para nosotros uno de los más importantes, habla de que la ventaja competitiva debe establecerse gracias a la continuidad, es decir, a largo plazo y no en ciclos económicos de seis años como ocurre comúnmente en México. Cuando el gobierno se traza metas a corto plazo no se alcanza a apreciar su éxito debido a cuestiones de tiempo y periodos económicos. Ésta situación propicia que el apoyo gubernamental reduzca su cobertura, es decir, que vaya dirigida a cierto tipo de sectores económicos (generalmente los más dinámicos históricamente), para garantizar el éxito del sexenio, propiciando crecimiento más no desarrollo económico, pues este último abarca todos los sectores productivos y sociales del país.

El séptimo punto considera las diferencias económicas, sociales, laborales, etc. que tiene cada país con respecto a otro, y recomienda que deben ser aprovechadas al máximo para obtener más ventajas competitivas. Esto tiene que ver con la errónea manera de tratar de copiar modelos económicos que han dado resultado en otros países, pero que no son adecuados para otras naciones, simplemente porque no están dadas las condiciones para implantarlas. En el caso de México, se ha tratado de adaptar el modelo al estilo norteamericano, y esto no es posible porque no somos un país altamente tecnológico y por ende no somos competitivos en todos sectores económicos. Esto nos lleva a suponer que una vez analizadas nuestras ventajas competitivas, se traduzcan en políticas reales que reflejen verdaderos resultados a largo plazo.

El punto ocho va ligado al anterior, debido a que derivado del análisis realizado de las diferencias, resulta necesario hacer una clasificación de industrias y servicios con el objeto de conocer su situación y orientar así el apoyo necesario mediante políticas de fomento al desarrollo. Éstas políticas deben crear un medio en el que cualquier sector pueda prosperar, evitando así la dependencia de productos y/o servicios y logrando la diversificación tan esperada en nuestra economía.

El noveno y último punto menciona que el proceso de mantenimiento de ventajas competitivas es extremadamente incómodo para las empresas debido principalmente a que requiere de una constante búsqueda de mejoras, una inversión sostenida, innovación y alta productividad. Existen casos como el de México, en el cual se pretende lograr este proceso devaluando la moneda, recibiendo protección (subsidios), creando monopolios, por citar algunos puntos, para evitarse estos problemas en lugar de afrontarlos. Todo esto nos lleva a retrasar el desarrollo sano del país pues ocasiona retrasos tecnológicos y rezagos en algunas áreas productivas del país.*

En una economía abierta, la actividad económica nacional forma parte de la economía mundial, por lo que los gobiernos de los países deben mantener un control del intercambio comercial entre ellos, debido a las repercusiones que tienen los movimientos del comercio exterior sobre los demás sectores productivos de sus economías.

En general, "cuando hablamos de comercio exterior conviene precisar que con las medidas de política comercial que implementan los gobiernos, lo que se procura es aumentar los satisfactores reales a la vez que los ingresos en divisas para pagar éstos"³

* Para conocer más acerca de la ventaja competitiva ver, "la ventaja competitiva de las naciones" Capítulo II., de Michael Porter, Buenos Aires, Argentina, Vergara Editor, S.A.

³ Teoría del comercio internacional, Ricardo Torres G. Siglo veintiuno editores. México. 1985. pp. 379.

Éstas políticas comerciales, tienden a mantener un equilibrio en la balanza de pagos, que se traduzca en bienestar social, sin embargo, cada gobierno adecua esas políticas a su situación económica en particular.

En las economías subdesarrolladas (como la de nuestro país), las políticas comerciales pretenden solucionar los desequilibrios en la balanza de pagos, ya que estos son estructurales al nivel de los factores, es decir, son economías con alta dependencia del exterior, por lo que ponen en práctica diversas medidas para remediar esa situación.

Entre las medidas o estrategias del gobierno para solucionar los desequilibrios en la balanza de pagos de los países subdesarrollados se encuentran principalmente:⁴

1. **Deflación**, que exige sacrificios mediante la reducción del ingreso, es decir, la disminución de los salarios y aumento de los impuestos (al consumo y al ingreso) con el doble fin de disminuir la demanda de importaciones y de aumentar las exportaciones hasta nivelarlas.

2. **Devaluación de la moneda**, medida que permite bajo ciertas condiciones aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones sin sacrificar el empleo y el nivel de ingresos a cambio de reajustar el valor externo de la moneda a su valor interno.

Existen otro tipo de medidas denominadas compensatorias:

- Empleo de las reservas de oro y divisas;
- Incremento de aranceles;
- Acentuación de las restricciones cuantitativas;
- Reducción del gasto público;
- Control de cambios; y
- Estímulos a la exportación.

Es un hecho que las políticas económicas de los países en desarrollo, tienden hacia la apertura de los mercados y se orientan a promover la eficiencia y la productividad a fin de crear un entorno favorable para las exportaciones y la inversión extranjera. México no está al margen de este proceso, pues derivado de la ventaja comparativa, nuestro país combina este concepto con el de la ventaja competitiva y lo que ésta representa (altos niveles de productividad, eficiencia, calidad y tecnología) para hacer frente a la globalización y los retos que ésta ofrece.

Como veremos más adelante la participación del Estado en la promoción de las exportaciones en México, es activa en lo referente a la elaboración de programas, reglas, medidas y apoyos a las exportaciones teniendo como fundamento la teoría de la ventaja competitiva, la cual establece claramente cuáles son los límites de participación, dejando en claro que ésta intervención debe darse únicamente como promotor e incentivador del desarrollo de las exportaciones mediante acciones que coadyuven a lograr una apertura comercial, fomentando totalmente el incremento de la productividad de las empresas para obtener una competitividad a nivel internacional. En el caso de México, el gobierno federal ha utilizado diferentes tipos de política comercial, desde el proteccionismo y la sustitución selectiva de importaciones hasta el actual de apertura comercial. Éstas políticas comerciales de apertura obedecen a la necesidad del Ejecutivo federal de hacer o convertir a nuestras empresas en "altamente competitivas" en el exterior, dada la exigencia que implica ser parte de un modelo mundial de economía globalizada, que requiere ser más eficiente e innovador con altos niveles de productividad y calidad, y en

⁴Ibidem pag. 400.

ese sentido el gobierno se convierte en el principal promotor del desarrollo de las exportaciones nacionales creando programas de fomento a las mismas. Estos programas han sido complementados con créditos y exenciones fiscales para aquellas empresas que decidan tomar a la actividad de la exportación como parte importante de su ciclo económico y no como una alternativa para lograr su desarrollo.

El gobierno mexicano ha desarrollado también una agresiva política de intercambio comercial con múltiples países y organizaciones comerciales mediante la firma de acuerdos y tratados comerciales, con el objeto de aprovechar nuestras ventajas competitivas y hacer más eficiente el proceso de integración al modelo de globalización económica. Lo anterior, porque México es un país con grandes riquezas naturales, avances importantes en proyectos de crecimiento, y que aunado a esto, con su participación en tratados internacionales enfrenta la globalización y los retos que ésta ofrece. Para lograrlo ha abierto sus puertas a la participación de capitales nacionales e internacionales destinados a la creación de nuevas empresas a fin de producir bienes y servicios con la calidad y características que demanda un mercado exigente.

Todo esto nos lleva a concluir que la intervención del gobierno en la economía nacional debe ir dirigida a alcanzar el desarrollo económico del país mediante políticas efectivas de fomento, aprovechando las ventajas competitivas que México tiene y que no han sido completamente aprovechadas. Por lo que toca al sector del comercio exterior, éstas políticas deben orientarse al desarrollo propio de las empresas, para que éstas conjuntamente con el gobierno logren la continuidad de los procesos y los programas con el objeto de convertirse en líderes a nivel internacional en un mundo cada vez más competido y globalizado.

En el caso particular de México, las políticas comerciales implementadas han sido clasificadas a través de la historia en tres:

1. 1940-1970 Proteccionismo comercial exitoso;
2. 1971-1982 Fracaso del modelo proteccionista; y
3. 1983-2000 Política librecambista.

De éstas hablaremos a continuación.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Para comprender la participación del Estado en la promoción de las exportaciones del México de hoy, hay que analizar el proceso de crecimiento económico adoptado desde el llamado “modelo de economía de enclave” que tuvo su origen en 1880 y muestra sus limitaciones en 1929, el cual se caracteriza por ser un periodo de búsqueda del crecimiento hacia fuera. Éste modelo de economía de enclave se da debido a circunstancias económicas externas, es decir, el crecimiento de nuestro país dependía del desarrollo tecnológico y la demanda de los países industrializados como Estados Unidos. Lo anterior ocurre porque nuestra economía y principalmente nuestro sector exportador estaba sujeto al nivel de demanda de los Estados Unidos y otros países europeos en proceso de industrialización como Holanda quienes solicitaban productos del sector

primario (granos, petróleo, plata, entre otros) en los cuales México era eficiente en su producción.

Esta situación orillaba al gobierno de México a centrar sus esfuerzos hacia el mercado nacional en virtud de que la producción con orientación hacia la exportación dependía de situaciones fuera de nuestro alcance. Este modelo de economía de enclave muestra sus limitaciones en 1929 y fracasa en el año de 1933, debido principalmente a la situación económica internacional, la cual pasaba por un mal momento con la Gran Depresión que afectaba a E.U. y que por obvias razones afectó a México. En este modelo de economía de enclave, el gobierno de nuestro país no participa de manera directa en la promoción de las exportaciones y tiene un desempeño relativamente pasivo en la economía dejando a la misma bajo el libre juego de las fuerzas del mercado (Teoría de Laissez-Faire).

Con la llegada al poder del presidente Lázaro Cárdenas en 1934 se inicia el proyecto nacionalista, el cual tiene como objetivo impulsar en forma decisiva y efectiva el desarrollo económico con autonomía del exterior. Esto es, por primera vez en la historia del país, el Estado decide participar en forma directa y activa, en la promoción del desarrollo económico y del comercio exterior. Este proyecto nacionalista buscaba el crecimiento económico del país fortaleciendo los sectores productivos como el de la energía eléctrica, petróleo, agricultura, entre otros. Una vez fortalecidos, se pretendía promoverlos al exterior y una muestra de ello es el nacimiento del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), el gobierno pone a la disposición principalmente de los agricultores, una gran cantidad de sus recursos para promover los sectores con capacidad de exportación.

A partir de esto el gobierno comienza a promover y diversificar nuestras exportaciones, gracias a que México tenía ventajas comparativas en algunos productos. En esta etapa se empieza a utilizar el modelo de sustitución selectiva de importaciones aunque no se profundizó, sino hasta principios de los años 50's.

A partir de la década de los cuarenta la situación del sector externo toma mayor importancia para el gobierno de México, pues va ligado con el proceso de expansión industrial, debido a que se desarrolla una articulación y una vinculación con los países capitalistas desarrollados, gracias a la segunda guerra mundial.

“La segunda guerra mundial creó las condiciones propicias para el fomento industrial, en la medida en que los países desarrollados orientaban sus procesos industriales hacia la producción bélica y desatendían las necesidades de abasto de los países subdesarrollados. Esto ocasionó el cierre de fronteras que se tradujo en niveles de rentabilidad para avanzar en el proceso de industrialización por medio de la sustitución de importaciones. Una medida que se utilizó para lograr el crecimiento del sector industrial fue la puesta en marcha de los llamados permisos previos de importación. Esto ayudó al sector externo mexicano, gracias a que nuestra economía se encontraba en un proceso de sustitución de importaciones y en su intento por hacerlo más eficiente permitió un uso más racional de las divisas y con esto evitó desequilibrios externos”.⁵

El avance del proceso de sustitución de importaciones se evidenció más en los años sesenta que en los cincuenta, ya que el sector industrial creció en el periodo 1960-1970 al 8.8% promedio anual, superando el aumento de 6.5% registrado de 1950-1960.

⁵ La economía mexicana mas allá del milagro, Arturo Huerta G. Ediciones de cultura popular. México. 1987. pp.19.

Para 1960 las exportaciones del sector agrícola y silvícola representaron 45.1% del total de las exportaciones (en 1950 representaron 53.2%), y hasta 1965 llegaron a ser significativas, aportando 46.9% y se convierte en el sector impulsor junto con ciertas ramas manufactureras, del crecimiento industrial ya que financiaron importaciones de bienes y servicios.⁶

En el período 1960-1965 las exportaciones totales crecían por arriba del aumento de las importaciones totales, situación que se revierte para el período 1965-1970, pues crecen más las importaciones que las exportaciones. (ver cuadro 1)

Cuadro 1
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 1960-1970
(Tasas de crecimiento promedio anual)

	1960-1965	1965-1970
Exportaciones	7.7%	8.2%
Importaciones	6.6%	11.0%

Fuente: Elaborado con base en Nafinsa, La economía mexicana en cifras, 1974, cuadro 7.1.

“Tal forma de crecimiento industrial se tradujo a finales de los sesenta en mayores déficits del sector externo, debido al acelerado crecimiento de las importaciones de bienes utilizados principalmente en la industria metalmecánica, a la incapacidad productiva y competitiva para generar divisas, y al endeudamiento externo que pasó de 1,724 millones de dólares en el año de 1964 a 6,091 millones de dólares en 1970, mostrando así una tasa de crecimiento promedio anual del 23.4%. En los primeros años de la década de los setenta, la estrategia de industrialización mostró sus limitaciones. Entre otros factores, su dinámica requería un componente importado cada vez mayor. A su vez los volúmenes de exportación, tanto de mercancías como de servicios, podían financiar una producción cada vez menor de dichos requerimientos de importación, lo cual agudizó las presiones sobre la cuenta corriente. Y lo anterior llevó a que se dependiera en mayor medida del endeudamiento externo.”⁷

“También, ya para entonces el crecimiento de algunas ramas, impone al resto de la industria una renovación de métodos y maquinarias de producción lo que hace más fuertes los lazos de dependencia tecnológica y hacen de la sustitución de importaciones un proceso interminable.”⁸

Durante la primera mitad de la década de los setenta, las exportaciones mexicanas venían a menos debido a las altas tasas inflacionarias (ver cuadro 2), ante esto había que reducir los altos niveles de inflación y elevar la competitividad de la industria nacional para lograr colocar nuestros productos en el extranjero, y una de las alternativas era mediante la apertura comercial. El modelo de sustitución de importaciones que seguía México, contribuyó en parte a evitar la dependencia externa, pero debido al alargamiento del mismo, se descuidaron algunos aspectos de modernización del aparato

⁶ Ibidem pag.22.

⁷ Ibidem pag.39.

⁸ Ibidem pag.47.

industrial y esto ocasionó que fueran apareciendo ineficiencias y por ende trabas a la exportación de muchos de nuestros productos; derivando así en un debilitamiento de la economía nacional.

Cuadro 2
TASAS DE INTERÉS REAL, 1969-1976

	Tasa de interés*	Inflación	Tasa real de interés
1969	10.00	3.5	6.2
1970	11.00	5.0	5.7
1971	10.08	5.4	4.4
1972	9.01	5.0	3.8
1973	9.51	12.1	-2.3
1974	11.53	23.7	-9.9
1975	12.00	15.0	-2.6
1976	11.99	16.0	-3.4

*Tasa más alta de depósito.

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México, Informe Anual, varios números.

“Con la crisis económica de 1976-1977 provocada por la especulación de divisas, el gobierno pone en marcha mecanismos de ajuste que previamente se acordaron con el Fondo Monetario Internacional (FMI), entre los que se encuentran la liberalización creciente del comercio exterior y la devaluación monetaria, entre otras.”⁹

La participación del Estado tiende a centrarse en la aplicación de políticas que promueven la liberalización de precios, del comercio exterior, reducción del gasto público, aumento en la tasas de interés, entre otras. A partir de 1978, se presenta un fenómeno que posibilitó en un breve lapso la reactivación de la economía nacional, “el auge petrolero”.

Es así que durante el gobierno del Lic. José López Portillo se comienza a manejar la posibilidad de abrir las fronteras a los productos extranjeros, pero era necesario hacerlo de una manera gradual y consiente, pues lo que se pretendía era evitar más desequilibrios externos con ayuda del aparato exportador al que se tenía pensado hacer más dinámico, reduciendo por un lado los índices de inflación y ayudando por el otro a que el productor contara con insumos de calidad internacional, sin descuidar además que a nuestra apertura comercial debería existir reciprocidad de la comunidad internacional, es decir, que hubiera un trato igualitario para nuestros productos en el extranjero. Pero esto representaba dejar atrás un modelo económico utilizado por muchos años y cambiar a uno que promoviera la expansión de los mercados a nivel mundial. Sin duda romper con este esquema no era nada fácil, sin embargo, se decidió que el apoyo estaría enfocado en el sector petrolero, para hacer de éste el motor de crecimiento económico con base en el incremento que tuvieran sus exportaciones y posteriormente distribuir los beneficios en los demás sectores productivos.

El auge petrolero que se da tanto por la escasez previa del producto como por las actividades monopólicas de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP),

⁹ *Ibidem* pag.59.

permite reestructurar los procesos productivos con el fin de mejorar la competitividad de los productos nacionales e incrementar exportaciones, para así reducir el déficit del sector externo y cubrir obligaciones de pago de deuda que pasó de 19,600 millones de dólares en 1976 a 26,264 MDD en 1978. (ver cuadro 3). Este auge petrolero incrementó la disponibilidad de divisas, tanto por las exportaciones como por el mayor endeudamiento externo. En el período 1977-1981 las exportaciones petroleras se multiplicaron por 13.9 veces al pasar de 993.5 a 13,827.5 MDD.

Cuadro 3
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO
(Saldos en millones de dólares)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Deuda pública	7070	9975	14449	19600	22912	26264	29757	33813	53007	67500*
Porcentaje	(68.9)	(68.6)	(71.9)	(75.6)	(76.6)	(77.4)	(75.0)	(68.5)	(73.6)	(83.0)
Deuda privada	3182	4549	5644	6293	6982	7682	9928	15536	19000	13850
Porcentaje	(31.1)	(31.4)	(28.1)	(24.4)	(23.4)	(22.6)	(25.0)	(31.5)	(26.4)	(17.0)
Deuda global	10253	14524	20094	25893	29894	33946	39685	49349	72007	81350
Porcentaje	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
Deuda a mediano y largo plazos	7604	10300	14530	19229	23676	28869	33279	39779	51137	58383
Porcentaje	(74.2)	(70.9)	(72.3)	(74.3)	(79.2)	(85.0)	(83.9)	(80.6)	(71.0)	(71.8)
Deuda a corto plazo	2648	4224	5563	6664	6218	5077	6406	9570	20870	22967
Porcentaje	(25.8)	(29.1)	(27.7)	(25.7)	(20.8)	(15.0)	(16.1)	(19.4)	(29.0)	(28.2)
<u>Deuda externa</u>										
PIB**	18	20	23	38	37	33	29	27	32	85

* En 1982 se incluyen 7 mil millones de dólares de la deuda de la banca nacionalizada.

**Se utilizó el tipo de cambio vigente al mes de diciembre de cada año para estimar en dólares el valor corriente del PIB. En 1982 se empleó la cotización del dólar controlado al fin del período.

Fuente: Datos de SHCP, Estadísticas hacendarias del sector público, y SPP, Sistema de Cuentas Nacionales.

“Lo anterior indica que la estrategia seguida condujo a una nueva modalidad en la dependencia externa, al sustituir un proceso y política de industrialización y comercio exterior de sustitución de importaciones por una política subordinada al petróleo”.¹⁰

Esta situación permitió mantener la política de liberalización comercial con el objeto de utilizar los ingresos provenientes de la ventas petroleras, en la entrada de importaciones necesarias para continuar con la reactivación de las fuerzas productivas nacionales, situación que no sucede, pues como veremos más adelante estos ingresos via ventas de petróleo no se distribuyeron como se planteó en el Plan Global de Desarrollo (PGD) de 1980-1982.¹¹

Ante la perspectiva de que el auge petrolero generaría grandes recursos financieros, el gobierno federal elaboró diversos planes de desarrollo. Además del Plan Global de Desarrollo (PGD) se elaboró el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), los

¹⁰ La contrarrevolución monetarista, René Villarreal, Fondo de Cultura Económica, México, 1986, pag. 427.

¹¹ Para conocer más sobre el proceso de expansión industrial en México, ver La economía mexicana más allá del milagro, Arturo Huerta González, Edic. de cultura popular. 1986.

cuales señalan que estaban dadas las condiciones materiales para enfrentar los desequilibrios económicos y sociales, ya que el petróleo daría el financiamiento necesario para llevar a cabo las medidas que impulsarían la reestructuración, en la perspectiva de lograr una estructura productiva más coherente que permitiera un crecimiento más independiente y autosustentado, para ello se señalaban como sectores prioritarios a los alimentos y a los bienes de capital. De igual forma se pretendía desconcentrar territorialmente la actividad económica, promoviendo coherencia sectorial y global a fin de dar fluidez a la producción. Sin embargo, los recursos obtenidos por el petróleo, así como por los obtenidos por el endeudamiento externo, se canalizaron a través de la inversión pública, en gran medida al propio sector petrolero para incrementar su capacidad productiva y de exportación, debido a que constituía la única posibilidad de obtener divisas, situación que contrasta con la política de redistribución de ingresos mencionada en el PNDI, ya que el resto de los sectores no podían ser dinamizados porque no existían ni se propiciaban las condiciones para ello.

Las condiciones de liberalización comercial permitieron que a pesar del avance en las exportaciones nacionales, se incrementaran las importaciones en el periodo 1978-1981 en un 45.8% promedio anual como se observa en el cuadro 4.

Cuadro 4
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS POR TIPO DE BIEN*
(Tasas de crecimiento promedio anual)

	1970 a 1976	1977	1978 a 1981	1982
Importaciones de mcias.	17.7	-10.0	45.8	-39.7
Bienes de consumo	-0.3	-18.8	84.5	-45.9
Bienes de producción	20.6	-9.3	42.7	-38.9
Materias primas	30.2	-2.2	36.8	-38.0
Bienes de inversión	10.1	-23.2	56.4	-40.6

*Medido en dólares corrientes.

Fuente: Elaborado con base en Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, varios números.

Sin embargo, con la caída de los precios internacionales del petróleo a principios de la década de los ochenta, la constante inflación en la que se encontraba el país, la devaluación del peso frente al dólar (ver cuadro 5) y la deuda externa, hicieron que ese proyecto económico se fuera abajo y que el comercio exterior se redujera, sin embargo también habría que agregar otro aspecto importante, que fue el de haber mantenido rezagado a otros sectores productivos con posibilidades de exportar como el de la agricultura que otrora fuera un sector importante en la aportación de divisas, ésta situación ocasionó la dependencia de petróleo en las exportaciones de nuestro país y permitió que otros sectores de importancia en la economía nacional quedaran al margen de la competencia externa (ver cuadro 6).

Las perspectivas esperadas por el gobierno mexicano no se cumplieron debido a la crisis económica mundial que afectó el mercado internacional del petróleo, pues hizo

que su precio se redujera al pasar de \$ 36.49 dólares por barril en 1980 a \$ 34.80 en 1981, a \$ 33.16 en 1982 y a \$ 29.31 en el primer trimestre de 1983.¹²

Este auge petrolero permitió junto con el gran endeudamiento externo, mantener un tipo de cambio sobrevaluado del peso frente al dólar de 1977 a 1981, con el objeto de satisfacer las necesidades de importación de bienes y servicios que no eran producidos por el país. Sin embargo ésta situación jugó un doble papel, ya que por un lado permitía la importación de bienes y servicios necesarios para el proceso de expansión industrial y por otro lado ponía en riesgo la situación económica del país al dejar en manos de un sector (el petrolero) y del endeudamiento, el equilibrio de las finanzas en el sector externo.

Cuadro 5
TIPOS DE CAMBIO DEL PESO RESPECTO AL DOLAR
PROMEDIOS ANUALES DE COTIZACIONES DIARIAS EXPRESADAS EN PESO X DOLAR

AÑO	COTIZACIÓN	VARIACIÓN ANUAL
1978	22.73	.00%
1979	22.75	.09%
1980	22.93	.79%
1981	24.48	6.76%
1982	89.63	57.92%
1983	150.31	71.64%
1984	185.27	23.26%
1985	313.73	69.33%
1986	637.63	103.24%

Fuente: BANXICO. Indicadores Económicos secuencia histórica Tomo II. México. Diciembre de 1994. Cuadro I-H-27

En el cuadro 5 vemos con claridad que la volatilidad del tipo de cambio del peso frente al dólar fue tal que a partir de la devaluación de 1982, rompió con todos los pronósticos y se disparó hasta \$ 89.63 por dólar y a partir de ahí comenzó su gran escalada, ocasionando pérdidas financieras sobre todo a las empresas que tenían sus pasivos en dólares, y poniendo en riesgo de quiebra a productores e inversionistas del ramo exportador, pues los costos de materia prima se elevaron, lo que trajo como resultado que muchas de las empresas exportadoras se vieran imposibilitadas de obtener financiamientos, pues ésta devaluación trajo un desorden financiero a todos niveles.

En el siguiente cuadro se hace un análisis del los sectores que son más representativos del comercio exterior antes y después de la devaluación de 1982.

¹² Datos con base en Nafinsa, La economía mexicana en cifras, 1984, pp.281.

Cuadro 6
EXPORTACIÓN TOTAL DE MERCANCÍAS SEGÚN ACTIVIDAD
(Millones de dólares)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,379.6	1,812.0	1,403.6	1,378.1	1,096.9	966.8	1,306.4	1,184.5	1,777.7
GANADERÍA, PICULTURA, CAZA Y PESCA	653.5	491.5	124.0	104.2	136.4	221.6	154.4	179.5	320.7
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	2,010.7	4,128.7	10,410.1	14,515.5	16,602.2	15,666.9	13,819.7	15,735.5	6,089.9
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,119.1	2,372.5	3,570.7	4,098.5	3,383.0	5,448.0	6,426.3	6,848.2	7,711.3
OTROS	ND	ND	ND	ND	2.7	1.4	5.5	1.0	59.3
PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	9.5	3.1	3.0	5.5	5.1	7.4	13.0	2.4	3.1

Fuente: INEGI. Anuario Estadístico. México. Edición 1995. pp. 457-465
 INEGI. Estadísticas del comercio exterior. Varios años.

En el cuadro anterior se muestra cómo el motor de las exportaciones de nuestro país era el sector de las industrias extractivas en donde destaca la venta de petróleo crudo que representa más del 70 % del total de las exportaciones nacionales, lo que refleja que la realidad fue que este modelo exportador fue rentable mientras existió el auge del petróleo, pero cuando sobrevino la caída de los precios fue entonces que al no contar con un aparato exportador diversificado y dinámico, la economía sufre consecuencias desastrosas que derivarían en una crisis financiera. Si en realidad hubiera aumentado la capacidad productiva como se proponía en el PNDI, habría habido respuesta de los sectores productivos no petroleros ante la caída de la demanda y del precio del petróleo, para evitar los desequilibrios en el sector externo que desembocaron en la crisis de 1982.

Las causas de ese desequilibrio externo no fueron las estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior descritas en el PNDI, sino lo inadecuado de la puesta en marcha de las mismas, lo que condujo a una ineficiente apertura externa, caracterizada por la monoexportación petrolera, pues como veremos adelante las intenciones de estos programas eran buenas más no fueron llevadas a la práctica tal cual.

En este punto cabe mencionar que entre los objetivos más importantes del PGD se proponía lograr un equilibrio de la balanza comercial sin que éste dependiera de las exportaciones de petróleo, y el incremento de la producción agrícola e industrial, sin embargo, lo rentable que fueron las exportaciones de petróleo no permitió que esto ocurriera como se había previsto.

“Dentro del PGD, la política de comercio exterior estuvo orientada a integrar el sector externo con la producción competitiva y el desarrollo industrial del país, de acuerdo con las políticas y metas generales de desarrollo y la de generación de empleo. Básicamente los objetivos de la política de comercio exterior fueron: la sustitución selectiva de importaciones, a fin de pasar a etapas superiores del proceso selectivo; la promoción y estímulo de las exportaciones no petroleras y la diversificación de sus mercados para superar los efectos del desequilibrio comercial; y la racionalización de las importaciones y del proteccionismo, con objeto de adecuar la estructura del comercio exterior a las prioridades del desarrollo nacional.

El propósito de la racionalización de la protección, de acuerdo con la estrategia, debía alcanzarse mediante la sustitución del permiso previo por aranceles en forma gradual y concertada, para incentivar la eficiencia de la planta productiva y enfrentarla paulatinamente a la competencia externa.”¹³

Ya para entonces se retoma la idea de ampliar los sectores económicos con posibilidades de exportar y abrir fronteras a la competencia externa, y toca al gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado ser parte del momento histórico de inserción en una economía de mercado mundial, en otras palabras, iniciar el proceso de apertura comercial de nuestro país.

Con el antecedente de los fracasos en la aplicación de los sistemas proteccionista y monoexportador de petróleo, se abre la brecha para ingresar en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), aprovechando al máximo las oportunidades presentadas por el mercado mundial y particularmente en la toma de decisiones sobre comercio exterior.

Es importante reconocer la relación que vincula al comercio exterior con el crecimiento económico sano y sostenido y aceptar que los problemas monetarios, financieros y sobre todo, de comercio exterior merecen un trato armónico y especial. Con todo lo anterior se establece el marco macroeconómico congruente que permite corregir los desequilibrios financieros, promoviendo el cambio estructural para evitar las crisis y para eliminar trabas al sector exportador, reorganizando la estructura industrial-productiva mediante la especialización comercial.

La relación entre comercio exterior y el crecimiento económico mencionado anteriormente y que genera el bienestar general de la comunidad, es bien clara. Existe un vínculo entre éste y aquél porque el país hay que tomarlo como un todo, ya que no esta dividido en partes. El crecimiento y bienestar de una región incide, repercute y trasciende a otras regiones y, con el tiempo, más corto o más largo, según las circunstancias, el crecimiento y bienestar social, por la dinámica de traslación de los factores, tiende a repartirse, es por eso que es importante, tener en cuenta el crecimiento sano del sector exportador para conocer como se encuentra la economía en general.

El carácter permanente, excesivo e indiscriminado del proteccionismo había ocasionado no solo una ineficiente asignación de los recursos de la economía, sino también dentro del sector industrial. Gracias a que este proteccionismo se prolongó en forma indiscriminada, se permitió a algunas empresas obtener grandes ganancias sin tener que preocuparse por sus costos y sus mercados. Finalmente, esto significó frenar el crecimiento de las exportaciones y el desarrollo de una estructura industrial ineficiente.

“Con este antecedente se toman medidas de apoyo al sector industrial elaborando el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) de 1984, que de acuerdo a sus lineamientos, requería hacer más eficiente a la planta industrial existente que permitiera hacerse presentes a los productos nacionales en el mercado mundial; se realizaron inversiones con el requisito de tener características de competitividad internacional, orientadas a completar las cadenas productivas de nuestra industria. En este aspecto, se elaboraron programas integrales de desarrollo industrial y comercial para las ramas de petroquímica, bienes de capital, electroquímica,

¹³ Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México, Senado de la República. 1985. pp.71.

alimentación, siderúrgica, textil, madera, celulosa y papel, electrodomésticos para el aumento de la capacidad exportadora y obtención de divisas".¹⁴

Se pusieron en marcha diversos mecanismos de apoyo a las exportaciones entre ellas el relativo al sistema de devolución de impuestos de importación a los exportadores y el decreto que establece programas de importación temporal para exportación sin requerir permisos previos autorizaciones administrativas durante tres años con la posibilidad de renovarlos por igual plazo.

En el ámbito del comercio exterior, se agudizó el desequilibrio, pues casi se triplicó, el déficit entre 1978 y 1981, al pasar de 1.8 mil a 4.9 mil millones de dólares (cuadro 7). Entre las principales causas se encuentran:

1. El mercado interno en expansión hasta 1981 no favoreció la creación de excedentes exportables, ni estimuló a las empresas a participar en el mercado mundial.
2. El mercado externo en recesión, el creciente proteccionismo internacional, y las cotizaciones en descenso para los principales productos exportados, con excepción del petróleo.
3. La inflación interna más alta que la externa, y el tipo de cambio sobrevaluado (cuadro 5).
4. El deterioro del sector agropecuario (cuadro 8).
5. La subfacturación de las exportaciones y la sobrefacturación de importaciones.
6. La incompetencia en términos de calidad y costo, en el mercado mundial.
7. La dependencia respecto al mercado estadounidense.

Cuadro 7
BALANZA COMERCIAL 1978-1981
(Miles de millones de dólares)

Concepto	1978	1979	1980	1981
Exportaciones	6,173	8,818	15,512	20,102
Importaciones	8,054	12,068	19,841	25,072
Saldo	-1,881	-3,250	-4,329	-4,970

Fuente: INEGI. Estadísticas del comercio exterior de México. Varios años.

Cuadro 8
EXPORTACIONES DEL SECTOR AGROPECUARIO 1978-1981
(Millones de dólares)

	1978	1979	1980	1981
Total de exportaciones	6 172,674	8 817,641	15 511,876	20 102,053
Exportaciones agropecuarias	2 033,142	2 303,554	1 527,709	1 482,388
Porcentaje de participación	32.93%	26.12%	9.05%	7.37%

Fuente: INEGI. Estadísticas del comercio exterior de México. Varios años.

¹⁴ Idem.

Urgidos por aumentar nuestras exportaciones manufactureras (cuadro 6), ante la caída permanente de los precios de nuestras materias primas, en particular el del petróleo, el país enfrentó dos retos:

-Incrementar su capacidad de competencia en el mercado mundial.

-Mejorar su capacidad de negociación internacional, para que sus productos accedan sin trabas a los mercados internacionales ¹⁵

Lo anterior impulsó al gobierno mexicano a racionalizar los mecanismos del comercio exterior, para modernizar y fomentar la inversión en el aparato industrial, e iniciar negociaciones para una eventual adhesión de México al GATT, por ser éste el organismo ordenador del comercio internacional absolutamente mayoritario y, por tanto, el mejor foro para resolver nuestros problemas de comercio exterior, aunque cabe aclarar que México estuvo participando como observador desde los inicios del GATT, dada su condición de participante de la conferencia de la Habana, Cuba; y es hasta el 19 de enero de 1979 que México hace oficial su intención de una eventual adhesión al Acuerdo General, cuando el gobierno de nuestro país envía un comunicado al director general del GATT en donde solicita participar como integrante del mismo.

El GATT es un tratado multilateral firmado por 123 países que en conjunto representaban cerca del 90% del comercio mundial y habría que darle una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los países.

Los países que integran el GATT son los siguientes:

Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Bolivia, Bostwana, Brasil, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Corea (Rep. de), Costa Rica, Cote d'Ivoire, Cuba, Chad, Chile, Chipre, Dinamarca, Dominicana, Egipto, El Salvador, Emiratos Arabes Unidos, España, Estados Unidos de América, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Grecia, Guatemala, Guinea Bissau, Guyana, Haití, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Kuwait, Lesotho, Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Mauritania, México, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nicaragua, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República Dominicana, República Eslovaca, Rumania, Rwanda, Santa lucía, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Suriname, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Tongo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia, Zaire, Zambia, y Zimbabwe.

El GATT no era un organismo internacional como el FMI y el Banco Mundial. El GATT es solo un acuerdo entre países (las partes contratantes) que desde sus inicios pretendió luchar contra las restricciones arancelarias al comercio internacional. Es de suma importancia establecer que las reglas del GATT son acuerdos a los que se llega por medio de la negociación.

¹⁵ El Comercio Exterior de México, Ana María Benitez . IPN. México. 1990, pp.133.

* Acuerdo-Tratado. Conjunto de reglas claras y transparentes que dan certidumbre a quienes desean hacer negocios, pero no otorgan la garantía de tener acceso a otro mercado. Para tener acceso hay que volverse competitivo.

1.3 LA APERTURA AL EXTERIOR DE MÉXICO Y SU INGRESO AL GATT

Derivado de la carta de intención suscrita por México y enviada al F.M.I. en noviembre de 1982, el gobierno mexicano decidió una rápida apertura al exterior eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter "librecambista", debido a lo bajo de éstos -del 10 al 20 por ciento de ad-valorem que es una muestra de que la tendencia a mediano y largo plazo es abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para que, supuestamente compitan las industrias locales con éstas.¹⁶

Por otra parte, es importante señalar que México se abre al comercio exterior esencialmente obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979, tales presiones parten desde la Ley de Acuerdos Comerciales de los E.U.A. del mismo año, al obligar a los países socios a eliminar subsidios a sus exportaciones a través del GATT, de tal manera que quienes se rehusaban a ingresar a este organismo, se harían automáticamente merecedores de las aplicaciones de impuestos compensatorios.*

Desde la fundación del GATT, México rechazó participar en tal organismo; sin embargo, siempre asistió a diversas rondas de negociaciones en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática sobre el comercio mundial.

Finalmente y derivado de la Ley de Acuerdos Comerciales de la cual ya mencionamos sus efectos, México se ve obligado a abrirse al comercio exterior, en virtud de la gran avalancha de impuestos compensatorios que se imponen nuestros productos al ingresar al mercado de los E.U.A.

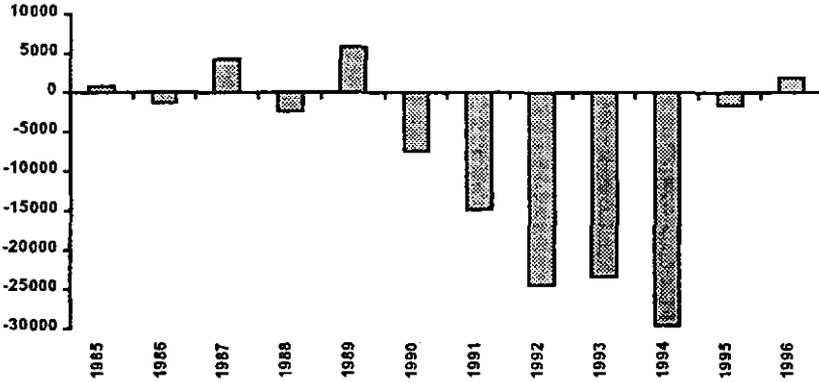
Durante el período de 1981 a 1984, el incremento en el valor de las exportaciones se explica fundamentalmente por las ventas externas del sector petrolero representando estas el 75% de los ingresos de la balanza de pagos. Dentro de la estructura de las importaciones, el hecho más relevante fue que los bienes de capital aumentaron continuamente lo cual se mostró con una tasa real de crecimiento de 13.5%.

En 1985 la balanza de pagos mostraba un superávit en el saldo de la cuenta corriente de 799.5 millones de dólares, pero a partir de 1986 su saldo tuvo muchos altibajos, mostrando en este año un déficit de 1373.5 MDD, que contrasta con el superávit de 4 239 MDD registrado en 1987, debido principalmente a un descenso en las compras externas como se muestra en la siguiente gráfica.

¹⁶ Estudio para determinar la posibilidad de establecer un depto. de comercio exterior dentro de la organización de la mediana empresa, José Napoleón Sánchez. IPN. México. 1990. pp.38, 39.

* Compensación. Se aplica mediante el retiro o disminución de concesiones arancelarias otorgadas por un país, para establecer un equilibrio en las condiciones negociadas.

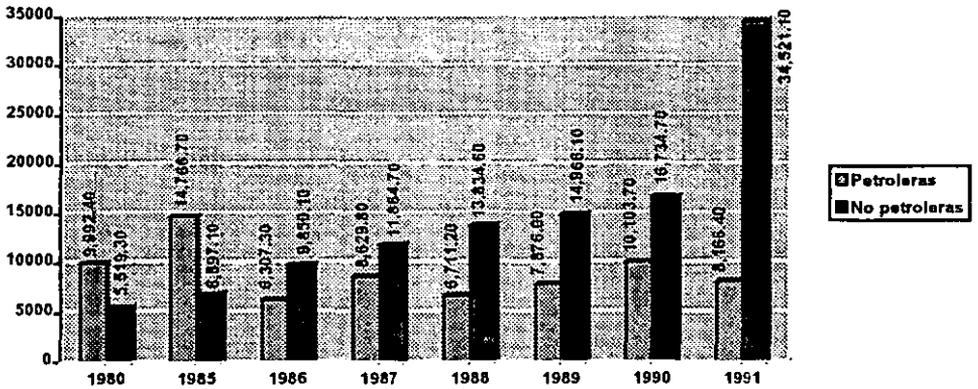
Gráfica 1
TOTAL DE IMPORTACIONES 1985-1996
(Millones de dólares)



Fuente: INEGI. Anuario Estadístico. México. Edición 1997. pp. 456,457.

Ya para 1988 las exportaciones casi no tuvieron grandes cambios debido al estancamiento de las exportaciones petroleras, que tuvieron una disminución considerable de 1918 MDD, aunque las exportaciones no petroleras crecieron un 16% con respecto a 1987 (ver gráfica 2).

Gráfica 2
TOTAL DE EXPORTACIONES 1980-1991
(Millones de dólares)



NOTA: La suma de los parciales puede no coincidir con el total de la fuente, debido al redondeo de las cifras.

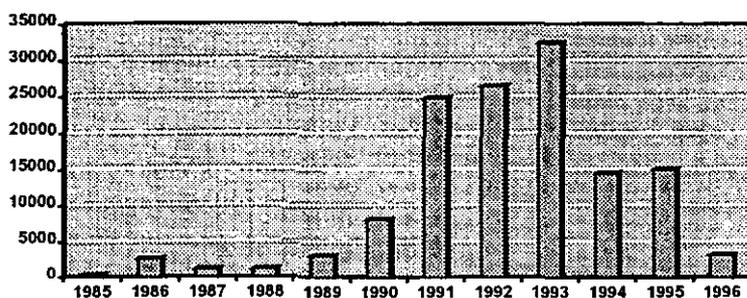
a/ A partir de 1991 se incluye a la industria maquiladora.

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. México, 1996. pp 489

Ésta gráfica nos muestra con más claridad el incremento que sufrieron las exportaciones no petroleras a partir de la puesta en marcha del PRONAFICE, sin embargo hay que hacer mención, que las cifras no reflejan sino hasta el año 1991, las cantidades correspondientes a la industria maquiladora de la cual merece una gráfica aparte por la importancia que representa dentro del total de las exportaciones.

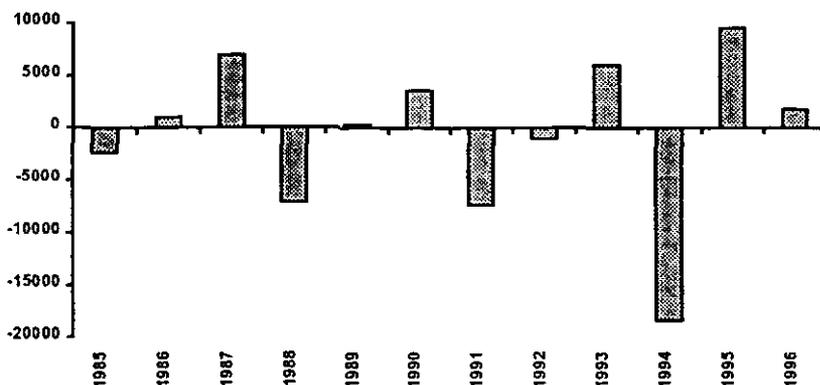
A partir de 1989, a pesar del déficit continuo registrado en el saldo de la cuenta corriente hasta 1996, el saldo de la cuenta de capital y la variación de la reserva de capital mostraron números positivos e incluso incrementos sobre todo en 1991 ya que la economía se caracterizó por entradas de capital muy elevadas, un aumento en el déficit de la cuenta corriente y en 1993 una importante acumulación de reservas internacionales (ver gráficas 3 y 4).

Gráfica 3
SALDO EN CUENTA DE CAPITAL 1985-1996
(Millones de dólares)



Fuente: INEGI. Anuario Estadístico. México. Edición 1997. pp.456, 457.

Gráfica 4
VARIACIÓN DE LA RESERVA DEL BANCO DE MÉXICO 1985-1996
(Millones de dólares)



Fuente: INEGI. Anuario Estadístico. México. Edición 1997. pp.456,457.

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones, suscrito el entendimiento comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba natural el ingreso del país al GATT, pues en forma bilateral y a merced de los acuerdos con el FMI, se había logrado plegar la política comercial de México y las leyes comerciales de los E.U.A. y en agosto de 1986, México se integró como miembro número 92 del GATT.¹⁷

A su vez queda implícito que uno de los objetivos del GATT es precisamente resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y los no desarrollados. Este organismo internacional creado en 1947 por medio de la Carta de la Habana, precisa la igualdad en los tratos al intercambio comercial así como también la eliminación de barreras cuantitativas al comercio; el Acuerdo General, se constituyó en el sistema multilateral que fijó normas convenidas para regir el comercio internacional. Ha funcionado también como principal órgano internacional en que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. El GATT es también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar oportunidades de comercio con el mundo. El hecho de que el volumen comercial internacional haya crecido hasta multiplicarse por diez desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial constituye una prueba de éxito del GATT en su doble función.

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

Desde la entrada en vigor del GATT, sus actividades se han ido adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, como son, la irrupción del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formación de agrupaciones económicas, regionales o preferenciales, las dificultades monetarias y de pagos, el problema de la deuda que surge en los ochenta, y la participación de los países de transición de Europa del este. Estos cambios han puesto de relieve la importancia del GATT como foro de discusión de las nuevas situaciones, como marco de solución de las controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

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

¹⁷ Estudio para determinar la posibilidad de establecer un depto. de comercio exterior dentro de la organización de la mediana empresa, José Napoleón Sánchez. IPN. México. 1990. pp. 41.

La actuación del GATT es a través de la suscripción de los llamados códigos de conducta, los cuales es conveniente aceptar aún cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados códigos son:

1. Licencias de importación.
2. Normas técnicas.
3. Dumping y Derechos Antidumping.
4. Valoración Aduanera.
5. Subsidios e Impuestos Compensatorios.
6. Compras Gubernamentales.

Los códigos reglamentan, complementan y amplían las normas del GATT.

Son obligatorios para los países que los firman.

Su objetivo es reducir o eliminar las barreras arancelarias al intercambio de mercancías, o someterlas a una disciplina más eficaz.

Los principios generales del GATT son:¹⁸

Consolidación arancelaria

Son los aranceles convenidos ante el GATT por los países miembros. Los aranceles así "consolidados" quedan incorporados en una lista de concesiones que cada país se compromete a no aumentar.

Nación más favorecida

Se refiere a que los beneficios arancelarios y no arancelarios que se otorguen a un país miembro deben también otorgarse a todos los demás.

Eliminación de restricciones cuantitativas

Están prohibidas las cuotas y licencias de importación. Sin embargo, en productos agropecuarios, textiles y otros productos de interés para los países en desarrollo, existen ciertas restricciones.

Algunos países mantienen restricciones cuantitativas que fueron permitidas en el momento de su ingreso al GATT,- en virtud de que dichas medidas estaban previstas en sus legislaciones con anterioridad a su adhesión al GATT.

Protección arancelaria.

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

Comercio sin discriminación.

Este concepto se encuentra plasmado en la Cláusula de la Nación más Favorecida y establece que el comercio se debe basar en la no discriminación entre los países. Todas las partes contratantes están obligadas a otorgarse mutuamente un trato favorable como el que den a cualquier otro país en la aplicación y administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y de exportación. Por lo tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra

* Los códigos de conducta son acuerdos multilaterales que reglamentan o complementan y amplían las normas del GATT. Sólo se aplican a los países signatarios de los mismos, por lo que no forman parte del texto del Acuerdo General.

¹⁸ México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio. SECOFI. México. 1996. pp.4, 5

él, todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio.

Solución de diferencias comerciales

Cuando un país estime que otro anula o pone en peligro sus derechos comerciales puede acudir al GATT. Primero, se recomienda el diálogo, a través de consultas bilaterales, y si no hay arreglo, un panel examina el caso y hace recomendaciones. Si el país infractor no aplica las recomendaciones, el país perjudicado puede solicitar al GATT autorización para adoptar medidas de represalia. Estas medidas sólo podrán aplicarse si existe un consenso de los países miembros.

La extinción y/o adopción de medidas de salvaguarda.

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

Cualquier país puede proteger temporalmente a sus productores nacionales de un aumento repentino de importaciones, incrementando los aranceles consolidados o con cuotas. Estas medidas se aplican a todos los países miembros del GATT.

Acuerdos comerciales regionales

El GATT permite la integración entre las economías de los países miembros en cualquiera de sus dos modalidades: **unión aduanera o zona de libre comercio**. Estas integraciones no deben imponer obstáculos a los intercambios comerciales con el resto del mundo y son una excepción al principio de la nación más favorecida.*

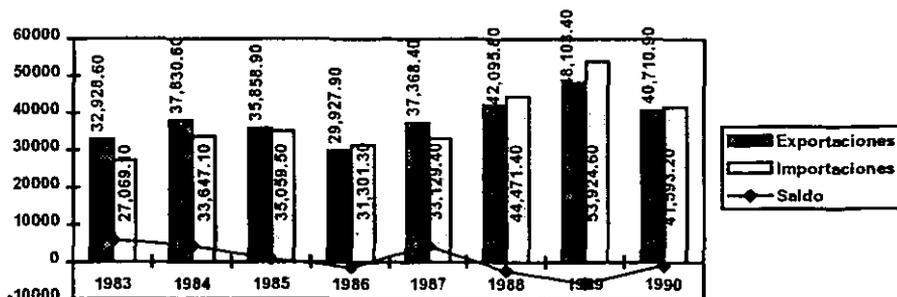
Puede decirse que a partir de 1983 México inicia el conocido proceso de apertura al exterior y hacia 1989 se fue consolidando plenamente.

En el siguiente cuadro mostraremos de manera gráfica cuál fue la tendencia del comercio exterior en México, durante los primeros cuatro años de su ingreso al GATT y como podemos observar la situación del comercio exterior de nuestro país ha ido evolucionando de manera positiva desde la entrada de México al GATT (ver gráfica 5), ya que las cifras de las exportaciones muestran un avance en su saldo con respecto al año de 1985, sin embargo las importaciones también sufrieron un adelanto, lo que demuestra que la apertura comercial impulsada por nuestro país cumple el objetivo de aumentar las transacciones con el exterior, no obstante no es una solución para equilibrar el déficit en la balanza de pagos porque el saldo muestra a partir de 1986 una tendencia negativa a excepción del año 1987.

* Unión Aduanera. Grupo de naciones que han eliminado los aranceles, y otras barreras, que les impiden comerciar entre sí y que mantienen un arancel externo común sobre los artículos importados de países ajenos a la unión.

Zona de Libre de Comercio. Grupo de dos o más países que han eliminado barreras arancelarias que afectaban el comercio entre ellos. Cada país participante mantiene en vigor, en forma independiente, su propio programa de aranceles para las importaciones procedentes de países que no son miembros.

Gráfica 5
VARIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR 1983-1989
 (Millones de dólares)



Incluye ventas de petróleo.

A partir de 1992 se incluye a la industria maquiladora.

Fuente: INEGI. Anuario Estadístico. México. Edición 1995. pp.452,453,454.

Como podemos observar la situación del comercio exterior de nuestro país ha ido evolucionando de manera positiva desde la entrada de México al GATT, ya que las cifras de las exportaciones muestran un avance en su saldo con respecto al año de 1985, sin embargo las importaciones también sufrieron un adelanto, lo que demuestra que la apertura comercial impulsada por nuestro país cumple el objetivo de aumentar las transacciones con el exterior, no obstante no es una solución para equilibrar el déficit en la balanza de pagos porque el saldo muestra a partir de 1986 una tendencia negativa a excepción del año 1987.

Actualmente el GATT ha desaparecido para dar paso a una nueva estructura de comercio internacional denominada, Organización Mundial de Comercio (OMC) de reciente creación y puesta en marcha en el año de 1995, y cuya principal característica es la de ser un marco institucional del comercio mundial, así como la de vigilar y hacer cumplir los acuerdos que fueron creados junto con ella en la Ronda Uruguay, pero de este tema hablaremos más adelante.

El resultado del ingreso de México al GATT, fue que el volumen tanto de importaciones como de exportaciones se incrementara, sin embargo, para que este ingreso se diera, debieron de modificarse algunas reglamentaciones en relación al nuestro comercio exterior para dar agilidad a todo este proceso, ya que fue necesario adecuar el marco legal que regulaba nuestras relaciones de intercambio comercial para que se encontrara en condiciones "igualitarias" con respecto a los demás países miembros y por otro lado se tenía que otorgar facilidades a empresas extranjeras para que invirtieran en México y de ésta forma hubiera flujo de divisas al país tan importantes para disminuir el déficit tanto en la balanza comercial como en las reservas internacionales.

En el capítulo siguiente haremos mención de las leyes que han sufrido modificaciones y comentaremos algunos puntos de importancia con relación a ello.

CAPÍTULO 2

MARCO LEGAL

2.1 MARCO JURÍDICO

En este punto, es importante señalar que el ingreso al GATT no produjo exportaciones ni hizo eficiente y competitivo al país, solamente obligó a regirse por las normas internacionalmente aceptadas para el intercambio comercial. De ahí que para que un país sea exportador, el ingreso al GATT era, probablemente una condición necesaria, más no suficiente.

En otras palabras, se podría decir que, dada la necesidad de acatar las reglas y normas del comercio internacional, era necesaria la inserción de nuestro país al GATT. Sin embargo, conviene reiterar que si para exportar volúmenes considerables y convertir a México en un país exportador, el solo ingreso al GATT no es suficiente, no obstante el acatar las reglas del comercio internacional como miembro de éste organismo, le otorga a México algunas ventajas y para ello fue necesario modificar el marco legal para adecuarlo a las necesidades y obligaciones que marca dicho acuerdo.

Es así que, algunas leyes como la Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Código Fiscal de la Federación, entre otras sufrieron adecuaciones con el objeto de compensar las restricciones y el trato preferencial establecidos para todos integrantes de los acuerdos y tratados; en julio de 1993 se creó la Ley de Comercio Exterior que organiza y reúne en un solo ordenamiento legal los principios que rigen las operaciones comerciales con el exterior, con el fin de adaptar la legislación a la nueva realidad de México y el mundo, así como una nueva Ley de Inversiones Extranjeras. "Se trata de una estructura legal competitiva frente a la de otros países con la que se busca asegurar, mediante un clima de certidumbre jurídica, la atracción del ahorro externo"¹⁹

La decisión del gobierno mexicano de integrarse al modelo de apertura comercial ha ocasionado múltiples modificaciones en el marco regulatorio del comercio exterior en México, debido a que a partir de la firma del GATT, se han venido desarrollando una serie de tratados bilaterales y multilaterales con otros países.

De tal suerte que, hoy en día el marco jurídico que rige al comercio exterior en México se encuentra integrado por las siguientes leyes:

- a) Los preceptos constitucionales.
- b) Código Fiscal de la Federación.
- c) Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- d) Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- e) Ley Aduanera.
- f) Ley del Impuesto General de Exportaciones e Importaciones.
- g) Ley de Comercio Exterior.
- h) Ley Federal de Derechos.
- i) Ley de Inversión Extranjera.

¹⁹ Revista Comercio Exterior. vol. 43. num. 12. pp. 1100.

A continuación daremos una breve descripción de las leyes anteriores y en virtud de su amplitud solo mencionaremos algunos de los Artículos que a nuestro juicio son los más representativos para el tema.

2.1.1 PRECEPTOS CONSTITUCIONALES.

Con el propósito de proteger los derechos de los ciudadanos mexicanos, nuestra Constitución Política (Carta Magna), tiende a proteger al hombre, tanto en su aspecto individual como formado por un grupo. Y así, en cuanto es persona, le otorga determinados derechos, sobre todo su libertad en sus diversas manifestaciones y los medios para defenderlos frente al poder público, más el hombre al vivir en sociedad, también lo protege cuando pertenece a un sector económicamente débil frente a los que son más poderosos.

Es por eso que nuestra Carta Magna contiene garantías individuales y garantías sociales. La soberanía nacional incide especial y originalmente en el pueblo. Todo poder público emana del pueblo y se instituye para beneficio de éste. El pueblo tiene, en todo, el inalienable derecho de alterar o modificar la forma de su gobierno (Art.39 Constitucional).²⁰

La facultad de dictar leyes y establecer la forma de gobierno que más convenga a los intereses de la sociedad, constituye la soberanía.

El derecho de iniciar leyes o decretos compete al Presidente de la República, a los diputados y senadores del Congreso de la Unión y a los legislativos de los Estados, éstos últimos en virtud del pacto federal (Art. 71 Constitucional).²¹

En materia de comercio exterior nuestra Constitución dice que los Estados no pueden en ningún caso establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones y exportaciones.

El Artículo 117 Constitucional nos dice que el Estado no puede en ningún caso:

IV. Gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio.

V. Prohibir ni gravar*, directa ni indirectamente, la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera.

VI. Gravar la circulación, ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía.

VII. Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importan diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras, ya sea que éstas diferencias se establezcan respecto de la producción similar de la localidad, y entre producciones semejantes de distinta procedencia.

VIII. Contraer directa o indirectamente obligaciones o empréstitos con gobiernos de otras naciones, con sociedades o particulares extranjeros, o cuando deban pagarse en moneda extranjera o fuera del territorio nacional.

IX. Gravar la producción, el acopio o la venta del tabaco en rama, en forma distinta o con cuotas mayores de las que el Congreso de la Unión autorice.²²

²⁰ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editores Mexicanos Unidos, Edic. 1998, pp 43.

²¹ *Idem*, pp 60-61.

* Gravar. Imponer un gravamen, es decir, un impuesto que pesa sobre una finca o renta.

²² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Editores Mexicanos Unidos, Edic. 1998, pp 60-61.

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

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, Artículos y aspectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.²³

La Federación regula el comercio exterior a través de las leyes fiscales con un doble objeto:

- a) Impulsar la producción interna.
- b) Regular la exportación, en especial de los llamados productos de mercado internacional, como son los metales preciosos, petróleo, azúcar, café, etc.

Es importante señalar que éstas disposiciones Constitucionales dejan muy claro cuáles son las facultades del Ejecutivo Federal para regular el comercio exterior de nuestro país y sientan las bases para el estudio del tema en otras leyes que emanan de éstos ordenamientos y que tienen por objeto el reglamentar, vigilar y controlar de manera más eficaz las actividades de comercio exterior.

2.1.2 CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

Este Código tiene el objeto de controlar el tránsito de mercancías en materia de comercio exterior para incrementar la recaudación de impuestos y así poder contribuir al gasto público.

Nos dice que las personas, sean físicas o morales están obligadas a contribuir al gasto público conforme a las leyes respectivas en cada caso, y hace la excepción de que los Estados extranjeros en casos de reciprocidad no están obligados a pagar impuestos.

Menciona que las contribuciones y sus accesorios en materia de comercio exterior se causarán y pagarán en moneda nacional. Los pagos que deban efectuarse en el extranjero se podrán pagar en la moneda del país de que se trate. También dice que para determinar las contribuciones y accesorios se debe considerar el tipo de cambio que fije el Banco de México y se publique en el Diario Oficial el día anterior a aquel en que se causen las contribuciones (Art.1).²⁴

Se aceptarán como medios de pago los cheques certificados o de caja, los giros postales, telegráficos o bancarios y las transferencias de fondos reguladas por el Banco de México; los cheques personales se aceptarán únicamente en los casos y con las condiciones que establezca el Reglamento de este Código.(Art. 20).²⁵

²³ Idem, pp 147.

²⁴ Código Fiscal de la Federación. FISCO-AGENDA. México, Ediciones fiscales ISEF, 1998. pp 1.

²⁵ Idem. pp 17, 18.

Cuando no se cubran las contribuciones en la fecha o dentro del plazo fijado por las disposiciones fiscales, el monto de las mismas se actualizará desde el mes en que debió hacerse el pago y hasta que el mismo se efectúe, además deberán pagarse recargos en concepto de indemnización al fisco Federal por falta de pago oportuno (Art. 21).²⁶

Este Código considera que hay delito de contrabando cuando se introduzcan al país o se extraiga de él mercancías omitiendo el pago total o parcial de los impuestos que deban cubrirse sin permiso o autoridad competente, así como la importación o exportación prohibida (Art.102).²⁷

Artículo 103. Se presume cometido el delito de contrabando, cuando:

- I. Se descubran mercancías extranjeras dentro de los lugares y zonas de inspección y vigilancia permanente, sin los documentos que acrediten su legal tenencia, transporte, manejo o estancia en el país.
- II. Se encuentren vehículos extranjeros fuera de una zona de veinte kilómetros en cualquier dirección contados en línea recta a partir de los límites extremos de la zona urbana de las poblaciones fronterizas, sin la documentación a que se refiere la fracción anterior.
- III. No se justifiquen los faltantes o sobrantes de mercancías que resulten de efectuarse la descarga de los medios de transporte, respecto de las consignadas en los manifiestos o guías de carga.
- IV. Se descarguen subrepticamente mercancías extranjeras de los medios de transporte, aún cuando sean de rancho o de uso económico.
- V. Se encuentren mercancías extranjeras en tráfico de altura a bordo de embarcaciones en aguas territoriales sin estar documentadas.
- VI. Se descubran mercancías extranjeras a bordo de una embarcación en tráfico mixto, sin documentación alguna.
- VII. Se encuentren mercancías extranjeras en una embarcación destinada exclusivamente al tráfico de cabotaje, que no llegue a su destino o que haya tocado puerto extranjero antes de su arribo.
- VIII. No se justifique el faltante de mercancías nacionales embarcadas para tráfico de cabotaje.
- IX. Una aeronave con mercancías extranjeras aterrice en lugar no autorizado para el tráfico internacional.²⁸

El Artículo 104 señala que el delito de contrabando se sancionará con pena de prisión e indica cuales son las penas en sus cuatro incisos.²⁹

Artículo 105. será sancionado con las mismas penas del contrabando, quien:

- I. Adquiera mercancía extranjera que no sea para su uso personal, la enajene o comercie con ella, sin la documentación que compruebe su legal estancia en el país, o sin el permiso previo de la autoridad federal competente, o sin marbetes tratándose de envases que contengan bebidas alcohólicas.
- II. Tenga en su poder por cualquier título, mercancías extranjeras que no sean para uso personal, sin la documentación o sin el permiso previo de la autoridad federal

²⁶ Idem. pp 20.

²⁷ Idem. pp 106.

²⁸ Idem, pp. 107.

²⁹ Idem, pp 108.

- competente a que se refiere la fracción anterior, o sin marbetes tratándose de envases que contengan bebidas alcohólicas.
- III. Ampare con documentación o factura auténtica, mercancía extranjera distinta de la que cubre la documentación expedida.
 - IV. Tenga mercancías extranjeras en tráfico prohibido.
 - V. En su carácter de empleado público de la Federación, de los Estados, del Distrito Federal o de Municipios autorice la internación de algún vehículo, proporcione documentos o placas para su circulación, otorgue matrícula o abanderamiento, cuando la importación del propio vehículo se haya efectuado sin el permiso previo de la autoridad federal competente.
 - VI. Tenga en su poder algún vehículo de procedencia extranjera sin comprobar su legal estancia en el país, o sin previa autorización legal, en el caso de automóviles y camiones, cuando se trate de modelos correspondientes a los últimos cinco años.
 - VII. Enajenen o adquiera por cualquier título sin autorización legal, vehículos importados temporalmente.
 - VIII. Enajene o adquiera por cualquier título, vehículos importados definitivamente para transitar en zonas libres o franjas fronterizas, o provisionalmente para circular en las citadas franjas fronterizas, si el adquiriente no reside en dichas zonas o franjas.
 - IX. Retire de la aduana, envases que contengan bebidas alcohólicas que no tengan adheridos marbetes a que obligan las disposiciones legales.
 - X. Derogada.
 - XI. Introduzca mercancías a otros países desde el territorio nacional omitiendo el pago total o parcial de los impuestos al comercio exterior que en ese país corresponda.
 - XII. La persona que no declare en la aduana a la entrada del país que lleva consigo cantidades en efectivo o en cheques, o una combinación de ambas, superiores a la moneda o monedas de que se trate a veinte mil dólares de los Estados Unidos de América se le sancionará con la pena de prisión de tres meses a seis años. En caso de que dicte sentencia condenatoria por la autoridad competente respecto de la comisión del delito a que se refiere éste párrafo, el excedente de la cantidad antes mencionada pasará a ser propiedad del fisco federal.³⁰

El Artículo 106 nos menciona cuáles son las mercancías consideradas como de uso personal, entre las que se encuentran los alimentos y bebidas para su consumo, ropa y otros objetos personales, excepto joyas; cosméticos, productos sanitarios y de aseo, lociones, perfumes, medicamentos y aparatos médicos o de prótesis que utilice; artículos domésticos para su casa habitación, siempre que no sean dos o más de la misma especie. Para la comprobación de la estancia legal en el país de mercancías extranjeras se hace mediante la documentación aduanal exigida por la Ley; la nota de venta expedida por la autoridad fiscal federal; la factura extendida por persona inscrita en el registro federal de contribuyentes o mediante la carta de porte en que consten los datos del remitente, del destinatario y de los efectos que ampare cuando se trate de empresas de mensajería.³¹

El delito de contrabando será calificado cuando se cometa: con violencia física o moral en las personas; de noche o por lugar no autorizado para la entrada o salida del

³⁰ *Idem*, pp 108-109.

³¹ *Idem*, pp 110.

país de mercancías; ostentándose el autor como funcionario o empleado público; y usando documentos falsos (Art. 107).³²

2.1.3 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Esta Ley regula el comercio exterior en sus capítulos V y VI. El capítulo V regula la importación de bienes y servicios en sus Artículos del 24 al 28 y el capítulo VI regula la exportación de bienes y servicios en sus Artículos 29 y 30, pero daremos un marco breve y general de los Artículos más representativos al tema que nos interesa.

Esta Ley en su Artículo 1 sujeta al pago del IVA a una tasa general que será del 15% a todas las personas físicas o morales que realicen los actos o actividades siguientes:

I. Enajenen bienes

II. Presten servicios independientes.

III. Otorguen el uso o goce temporal de bienes.

IV. Importen bienes o servicios.³³

Lo anterior nos indica que las actividades tanto de exportación como de importación de bienes o servicios están sujetas al pago de la tasa general de dicho impuesto, a excepción de las actividades o actos que se realizan en la región fronteriza, que serán a una tasa del 10%, siempre que la entrega del material de los bienes o la prestación de los servicios se lleve a cabo en la citada región fronteriza.

El Art. 2-A nos dice que el impuesto se calculará aplicando la tasa cero % a los valores a que se refiere esta Ley, cuando se realicen los actos o actividades de exportación de bienes o servicios.³⁴

El Art. 4 dice que se podrá acreditar* el impuesto trasladado al contribuyente correspondiente a los gastos efectuados con motivo de la importación en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación. Cuando se trate de la importación de bienes tangibles, este Artículo menciona que para acreditar dicho impuesto, cuando se hubiera pagado la tasa del 10%, el contribuyente deberá poder comprobar que los bienes fueron utilizados o enajenados en la región fronteriza.³⁵

El Art. 5 de esta Ley nos hace mención que tratándose de bienes tangibles el pago se hará como lo establece el Artículo 28. Para efectos de esta Ley son bienes tangibles los que se pueden tocar, pesar o medir, e intangibles los que no tienen al menos una de estas características.³⁶

En el Art. 24 se menciona que se considera importación de bienes o servicios cuando hay introducción al país de bienes, cuando hay adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él, cuando existe uso

³² Idem, pp 110.

³³ Ley del Impuesto al Valor Agregado. FISCO-AGENDA, México, Ediciones fiscales ISEF. 1998. pp1,2.

³⁴ Idem, pp 3, 4.

*El acreditamiento consiste en restar el impuesto acreditable, de la cantidad que resulte de aplicar a los valores señalados en esta Ley, la tasa que corresponda según sea el caso. Se entiende por impuesto acreditable un monto equivalente al del IVA que hubiera sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que él hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda.

³⁵ Idem, pp 6,7, 8.

³⁶ Idem, pp 9,10.

o goce temporal, en territorio nacional de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país, cuando existe uso o goce temporal, en territorio nacional de bienes tangibles cuya entrega se hubiera efectuado en el extranjero y cuando existe el aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el Artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país. Ésta fracción no es aplicable al transporte internacional.

También cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndosele agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación de bienes o servicios y deberá pagarse el impuesto por dicho valor en los términos del Artículo 27 de ésta Ley.³⁷

En el Artículo 25 se habla de que no se pagará impuesto por las importaciones que según la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, las de equipajes o menajes de casa, las de bienes y servicios cuya enajenación en el país y las de servicio por cuya prestación en territorio nacional no den lugar al pago del impuesto, donaciones al gobierno y obras de arte para exhibición.³⁸

El siguiente Artículo se hace mención de que se considera que se efectúa la importación en el momento en que el importador presente el pedimento para su trámite, o cuando la importación temporal se convierte en definitiva (Art. 26).³⁹

Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndosele agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación y deberá pagarse el impuesto por dicho valor en términos del Artículo 27 de ésta Ley.⁴⁰

Tratándose de la importación de bienes tangibles, el pago tendrá carácter de provisional y se hará conjuntamente con el del impuesto general de importación.

No podrán retirarse mercancías de la aduana o recinto fiscal o fiscalizado, sin que previamente quede hecho el pago que corresponde conforme a ésta Ley (Art.28).⁴¹

Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios cuando unos u otros se exporte.

Esta Ley considera como exportación de bienes o servicios los siguientes casos:

Cuando la exportación sea definitiva según la legislación aduanera; la enajenación de intangibles; arrendamiento de intangibles; el aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país; transportación internacional de bienes; la transportación aérea de personas y la enajenación de bienes importados temporalmente que hagan las empresas maquiladoras de exportación a otras empresas maquiladoras de exportación, siempre que dichos bienes no cambien de régimen aduanero (Art.29).⁴²

Se aplicará la tasa del 0% también cuando los residentes en el país presten servicios personales independientes que sean aprovechados en su totalidad en el extranjero por residentes en el extranjero sin establecimiento o base fija en el país.

³⁷ Idem. pp 25, 26.

³⁸ Idem, pp 26.

³⁹ Ley del Impuesto al Valor Agregado. FISCO-AGENDA, México, Ediciones fiscales ISEF, 1998. pp 27.

⁴⁰ Idem. pp 27, 28.

⁴¹ Idem. pp 28.

⁴² Idem. pp 28, 29, 30.

El Art. 30 es muy interesante, ya que nos habla de la devolución o acreditamiento del impuesto tratándose de exportaciones, y nos dice que en los supuestos previstos en los Artículos 9 y 15 de ésta Ley, el exportador de bienes o servicios calculará el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación o prestación de servicios. También procederá el acreditamiento cuando las empresas residentes en el país exporten bienes tangibles para enajenarlos o arrendarlos en el extranjero. La devolución en el caso de exportación de bienes tangibles procederá hasta que la exportación se consume, en los términos de la legislación aduanera. En los demás casos, procederá hasta que sea exigible la contraprestación y en proporción a la misma.⁴³

En los casos en que la Ley Aduanera establece como importación temporal a la enajenación de bienes realizada por personas residentes en el país a empresas de comercio exterior, a empresas que cuenten con programa de importación temporal para producir artículos de exportación aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o aquéllas catalogadas como maquiladoras de exportación, se considera que el enajenante exporta dichos bienes para efectos de ésta Ley. Se consideran empresas de comercio exterior, únicamente a aquellas que cuyos bienes terminados que enajenen en México sean en su totalidad importados y los que adquieran en el país se destinen en su totalidad a la exportación (Art.31).

Los obligados al pago de éste impuesto y las personas que realicen los actos o actividades a que se refiere el Artículo 2o.A tienen, además de las obligaciones señaladas en otros Artículos de ésta Ley, las siguientes:

- I. Llevar contabilidad de conformidad, con el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento de ésta Ley.
- II. Realizar, tratándose de comisionistas, la separación en su contabilidad y registros de las operaciones que llevan a cabo por cuenta propia de las que efectúen por cuenta del comitente.
- III. En todo caso, los contribuyentes estarán obligados a trasladar el impuesto en forma expresa y por separado en la documentación a que se refiere ésta fracción, cuando el adquirente, el prestatario del servicio o quien use o goce temporalmente el bien, así lo solicite. Lo dispuesto en éste párrafo no se aplicará tratándose de los contribuyentes a que se refiere el Artículo 2o.A de ésta Ley.
- IV. Presentar en las oficinas autorizadas las declaraciones señaladas en ésta Ley.⁴⁴

2.1.4 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Ésta Ley sujeta al pago de éste impuesto a las personas físicas o morales residentes en México respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza, los residentes en el extranjero con establecimiento permanente y los residentes en el extranjero respecto de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente en el país (Art. 1).⁴⁵

⁴³ Idem. pp 30.

⁴⁴ Idem. pp 32.

⁴⁵ Ley del Impuesto Sobre la Renta. FISCO-AGENDA, México, Ediciones fiscales ISEF, 1998. pp 1.

En su Artículo 10 nos dice que las personas morales deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 34%.⁴⁶

Las deducciones autorizadas deben reunir los siguientes requisitos en caso de adquisición de bienes de importación: que se compruebe que cumplieron con los requisitos legales para su importación definitiva. Cuando de trate de bienes que se encuentren bajo el régimen de importación temporal, se deducirán hasta el momento en que retornen al extranjero en los términos de la Ley Aduanera (Art.24).⁴⁷

2.1.5 LEY ADUANERA.

Esta Ley junto con las del impuesto general de importación, general de exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, está enfocada a regular el comercio exterior en todo su articulado, ya que su objetivo es regular la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de las mercancías y los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que se deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

En el título tercero, capítulo I nos dice en su Artículo 51 que causarán impuestos al comercio exterior.

I A la importación:

- a) General conforme a la tarifa de la Ley respectiva.

II A la exportación:

- a) General conforme a la tarifa de la Ley respectiva.

El Artículo 52 nos menciona quiénes son las personas obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior y dice que son aquellas personas físicas y morales que introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional.⁴⁸

La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías. El valor en aduana de las mercancías es el valor de transacción de las mismas. Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas. (Art.64).⁴⁹

La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros (Art.79).⁵⁰

Las importación y exportación de mercancías exentas del pago de impuestos al comercio exterior serán entre otras:

- a) Las exentas según las leyes de los impuestos generales de importación y de exportación y a los tratados internacionales.
- b) Los vehículos destinados a servicios internacionales de carga o de personas.
- c) Los equipajes de pasajeros en viajes internacionales.

⁴⁶ Idem. pp 21.

⁴⁷ Idem, pp 48.

⁴⁸ Ley Aduanera. Compilación de legislación aduanera, México, SHCP, 1997, pp 27.

⁴⁹ Idem, pp 36, 37.

⁵⁰ Idem, pp 46.

- d) Los menajes de casa pertenecientes a inmigrantes y a nacionales repatriados o deportados, que los mismos hayan usado durante su estancia en el extranjero.
- e) El material didáctico que reciban estudiantes inscritos en planteles en el extranjero (Art.61).⁵¹

Los impuestos al comercio exterior se determinarán aplicando a la base gravable determinada en los términos de los Artículos 64 y 79, la cuota que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de las mercancías (Art.80).⁵²

Los agentes o apoderados aduanales determinarán en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y, en su caso, las cuotas compensatorias*, para lo cual manifestarán en la forma oficial aprobada por la secretaria de comercio, bajo protesta de decir verdad:

- I. La descripción de las mercancías y su origen.
- II. El valor en aduana de las mercancías, así como el método de valoración utilizado.
- III. La clasificación arancelaria que les corresponda.
- IV. El monto de las contribuciones causadas con motivo de la importación o exportación y, en su caso, las cuotas compensatorias (Art.81).⁵³

Las contribuciones se pagarán por los importadores y exportadores al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección aleatoria (Art.83).⁵⁴

Esta Ley nos da la opción de pagar el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado y, en su caso, las cuotas compensatorias, efectuando el depósito correspondiente en las cuentas aduaneras a que se refiere el Artículo 85 de esta Ley, siempre que se trate de bienes que vayan a ser exportados en el mismo estado, dentro de los tres años siguientes a la importación (Art.86).⁵⁵

Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los siguientes regímenes aduaneros:

A. Definitivos.

- I. De importación.
- II. De exportación.

B. Temporales.

- I. De importación.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
- II. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito Fiscal.

⁵¹ Idem, pp 32-34.

⁵² Idem, pp 46.

* Cuotas compensatorias según el artículo 3 de la Ley de Comercio Exterior, son aquellas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o subvención en su país de origen.

⁵³ Idem, pp 46-47.

⁵⁴ Idem, pp 47.

⁵⁵ Idem, pp 49.

D. Tránsito de mercancías.

I. Interno.

II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado (Art.90).⁵⁶

Según el Artículo 104, las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera estarán exentas del pago de impuestos al comercio exterior y de las cuotas compensatorias, pero cumplirán con las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a éste régimen.⁵⁷

También las exportaciones temporales de mercancías nacionales o nacionalizadas estarán exentas del pago de impuestos al comercio exterior e igualmente cumplirán con las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a éste régimen.⁵⁸

2.1.6 LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN.

Artículo 1.

Contiene la tarifa que regirá a la importación.

Artículo 2

Contiene las reglas generales y complementarias para la correcta aplicación de la tarifa, así como los criterios de clasificación de mercancías.

Artículo 3.

Faculta del Ejecutivo para que en razones de salud nacional, seguridad pública, compromisos internacionales, etc., se establezcan restricciones no arancelarias a las importaciones como permisos de importación.

LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN.

Artículo 1.

Contiene la tarifa que regirá a la exportación.

Artículo 2.

Establece las reglas generales y complementarias para la correcta clasificación de las mercancías. Las reglas generales son idénticas a la importación.

Artículo 3.

Faculta a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a establecer o modificar los precios oficiales en la exportación que deberán ser publicados en el Diario Oficial de la Federación.

⁵⁶ *Idem*, pp 53.

⁵⁷ *Idem*, pp 62.

⁵⁸ *Idem*, pp 69.

Las últimas tarifas fueron publicadas el día 12 de febrero de 1988, las cuales contienen las nuevas tarifas que regirán a partir del día 1 de julio de 1988.

Éstas leyes están agrupadas por mercancías en 97 capítulos, en los capítulos se han agrupado todo el universo de mercancías, éstos a su vez se han desdoblado en tantas partidas o posiciones y subpartidas y finalmente en fracciones arancelarias para determinar el arancel aplicable para cada caso a la importación o a la exportación.

2.1.7 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

Esta Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (Art.1).⁵⁹

Las disposiciones de ésta Ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de los que México sea parte (Art.2).⁶⁰

Las atribuciones del Ejecutivo federal en ésta materia serán:

- I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación.
- II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación.
- III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Comercio o en su caso, conjuntamente con la autoridad competente.
- IV. Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente y publicados en el Diario Oficial.
- V. Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría de Comercio, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del Ejecutivo Federal (Art.4).⁶¹

Son facultades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial:

- I. Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias;
- II. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda.
- III. Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías;
- IV. Establecer las reglas de origen;
- V. Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación;
- VI. Establecer los requisitos de marcado de país de origen;

⁵⁹ Ley de Comercio Exterior, México, Ediciones fiscales ISEF, 1998, pp.1.

⁶⁰ Idem, pp.1.

⁶¹ Idem, pp 2.

- VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones;
- VIII. Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda;
- IX. Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes;
- X. Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;
- XI. Establecer mecanismos de promoción de las exportaciones (Art. 5).⁶²

Artículo 6. La comisión de Comercio Exterior será órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en relación con las materias a que se refieren las fracciones I a V del Artículo 4o de ésta Ley. Ésta comisión estará encargada de emitir opinión en los asuntos de comercio exterior de conformidad a lo establecido en la presente Ley.

La Comisión revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar. Además podrá celebrar audiencias públicas con los interesados.⁶³

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones auxiliará al ejecutivo federal en relación a la facultad a que se refiere la fracción VI del Artículo 4o. Ésta comisión estará encargada de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios (Art. 7).⁶⁴

En el Artículo 12 se hace referencia a los aranceles y dice que para efectos de ésta Ley los aranceles son las cuotas de la tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales de valor en aduana de la mercancía.
- II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y;
- III. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.⁶⁵

Las modalidades de aranceles se diferencian según nos menciona el Artículo 13 en las siguientes modalidades:

- I. Arancel-cuota, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de las mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año, y
- III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal.⁶⁶

⁶² Idem, pp 3.

⁶³ Idem, pp 3.

⁶⁴ Idem, pp 4.

⁶⁵ Idem, pp 5.

⁶⁶ Idem, pp 5.

El Artículo 28 explica que consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacionales están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en ésta Ley.⁶⁷

Artículo 30. La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional en un precio inferior a su valor normal.⁶⁸

Artículo 37. La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Éste beneficio podrá tomar la forma de estímulos incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.⁶⁹

Para los efectos de ésta Ley, daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de la amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

En la investigación se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, en los términos de ésta Ley (Art.39).⁷⁰

En el Artículo 45 se describen las medidas de salvaguarda, las cuales son aquéllas que en los términos de la fracción II del Artículo 4o., regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Éstas medidas sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan daño o amenazan causar un daño serio a la producción nacional.

Las medidas de salvaguarda podrán consistir en aranceles específicos a ad-valorem, permisos previos o cupos máximos.⁷¹

La vigencia de las cuotas compensatorias definitivas la marca el Artículo 67, el cual menciona que estarán vigentes durante el tiempo y las medidas necesarias para

⁶⁷ Idem, pp 10.

⁶⁸ Idem, pp 11.

⁶⁹ Idem, pp 12.

⁷⁰ Idem, pp 13.

⁷¹ Idem, pp 15.

contrarrestar la práctica desleal que esté causando daño o amenaza de daño a la producción nacional.⁷²

La promoción de las exportaciones se encuentra contemplada en ésta Ley de Comercio Exterior en su título VII, en sus dos capítulos.

La promoción de las exportaciones tendrá como objetivo incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las actividades de promoción de exportaciones buscarán:

- I. Aprovechar los logros avanzados en negociaciones comerciales internacionales.
- II. Facilitar proyectos de exportación:
- III. Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales;
- IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo al comercio exterior, y
- V. Las demás acciones que señalen expresamente otras Leyes o reglamentos.

La Secretaría de Comercio podrá diseñar, mediante acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación mecanismos de coordinación de las actividades de promoción. La coordinación de la promoción tendrá por objeto establecer lineamientos generales para el eficaz desempeño, seguimiento y evaluación de las actividades de promoción de exportadores (Art. 90).⁷³

La forma en que el ejecutivo federal establecerá programas de promoción se enmarca en el Artículo 91 de ésta Ley. El ejecutivo federal, por conducto de la Secofi y en coordinación con las dependencias competentes, podrá establecer mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, programas de promoción vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento, administración fiscal y aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, siempre y cuando se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.⁷⁴

También con objeto de promover al sector exportador se estableció el premio nacional de exportación, y tanto en Artículo 92 de ésta Ley como en el Artículo 201 del reglamento de la misma, se menciona el establecimiento del premio.

El Artículo 201 del reglamento de ésta Ley menciona que se establece el premio nacional de exportación como un instrumento del gobierno federal para premiar y reconocer anualmente el esfuerzo, la constancia y creatividad de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyen la actividad exportadora. Éste premio tiene como objetivos:

- I. Estimular el aumento y diversificación de las ventas de productos mexicanos en el exterior.
- II. Difundir internacionalmente la calidad y competitividad de la oferta exportable mexicana.
- III. Arraigar una sólida cultura exportadora entre los agentes económicos nacionales, y
- IV. Fomentar el desarrollo de mecanismos que apoyen el crecimiento de las exportaciones mexicanas.⁷⁵

⁷² *Idem*, pp 21.

⁷³ *Idem*, pp 26.

⁷⁴ *Idem*, pp 27.

⁷⁵ Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, México, Ediciones fiscales ISEF, 1998, pp 74-75.

2.1.8 LEY FEDERAL DE DERECHOS.

La tercera sección de ésta Ley nos habla de los servicios aduaneros por los que se deberán pagar los derechos a que se refiere dicha Ley.

Los derechos que establece ésta Ley, se pagarán por el uso y aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados y en éste último caso, cuando se trate de contraprestaciones que no se encuentren previstas en ésta Ley. También son derechos las contribuciones a cargo de los organismos públicos descentralizados por prestar servicios exclusivos del Estado.

Cuando se concesione o autorice que la prestación de un servicio que grava ésta Ley, se proporcione total o parcialmente por los particulares, deberá disminuirse el cobro del derecho en la proporción que represente el servicio concesionado por un particular respecto del servicio total.

La secretaría de Hacienda y Crédito Público elaborará y distribuirá, mediante folletos, los textos de ésta Ley (Art. 1).

Los derechos que se establecen se pagarán en el monto, forma, lugar y época de pago que en cada capítulo se señalan. Cuando en el capítulo respectivo no se establezca la forma, monto, lugar y época de pago se aplicarán éstas disposiciones.

Los organismos públicos descentralizados que en cumplimiento al objeto para el que fueron creados usen o aprovechen bienes del dominio público de la Nación o presten los servicios públicos exclusivos del Estado, estarán obligados a pagar los derechos que se establecen en ésta Ley con las excepciones que en la misma se señala.

La Federación, el Distrito Federal, los Estados, los Municipios, los organismos descentralizados o cualquier otra persona, aún cuando de conformidad con otras leyes o decretos no estén obligados a pagar contribuciones o estén exentos de ellas, deberán pagar los derechos que establece ésta Ley con las excepciones que en la misma se señala (Art.2).

Por el tránsito internacional de mercancías de procedencia extranjera que lleguen a territorio nacional con destino al extranjero, se pagará la cuota de \$2.85 por cada mil kilogramos o fracción de peso de dichas mercancías, así como por el tráfico fluvial de trozas en que se pagará la cuota mencionada por cada una.

No se pagará éste derecho por el tránsito aéreo de mercancías (Art.38).

El pago de los derechos a que se refiere el Artículo anterior se hará en la aduana ante la que se solicite el régimen de tránsito, previamente a la autorización del envío de mercancías (Art. 39).

los Artículos 40 al 44 establecen las cantidades y los plazos vencidos después de los cuales se pagarán los derechos de almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana.

Ninguna mercancía en depósito ante la aduana será entregada, a menos que se hayan pagado los derechos de almacenaje (Art.46).

El Artículo 49 nos habla de que se pagará el derecho de trámite aduanera, por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento en los términos de la Ley Aduanera, y marca las tarifas correspondientes a cada caso.

2.1.9 LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Debido a que la recuperación económica necesita el esfuerzo de impulsar una inversión tanto pública como privada, nacional y a la vez extranjera, además de que se ha tenido una apertura económica y comercial para garantizar dicha inversión extranjera, fue necesario establecer un régimen jurídico que marca los lineamientos a seguir por parte de inversionistas extranjeros por su carácter evolutivo, así pues, fue creada la "Ley de Inversión Extranjera" (L.I.E.) publicada en el D.O.F. el 27 de diciembre de 1993.

Esta Ley al igual que todos aquellos ordenamientos relacionados con el Comercio Exterior es de orden público en toda la República y como lo marca su Art. 1o⁷⁶, su finalidad es determinar reglas para la inversión extranjera y ayudar a que contribuya al desarrollo nacional.

La inversión extranjera tendrá total libertad para participar en cualquier proporción de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, crear líneas nuevas de producción e incluso operar establecimientos, mientras ésta Ley se lo permita. Existen ciertos porcentajes marcados en el Art. 7o. dentro de los que destacan:

Artículo 7o. En las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación la inversión extranjera podrá participar en los siguientes porcentajes:

- I. Hasta el 10% en :
 - Sociedades cooperativas de producción.
- II. Hasta el 25% en :
 - a) Transporte aéreo nacional
 - b) Transporte de aerotaxi
 - c) Transporte aéreo especializado
- III. Hasta el 30% en:
 - a) Sociedades controladoras de agrupaciones financieras
 - b) Instituciones de crédito de banca múltiple
 - c) Casa de bolsa
 - d) Especialistas bursátiles
- IV Hasta el 49% en:
 - a) Instituciones de seguros y fianzas
 - b) Casas de cambio
 - c) Almacenes Generales de Deposito
 - d) Arrendadoras Financieras
 - e) Empresas de Factoraje Financiero
 - j) Fabricación y comercialización de explosivos y armas de fuego
 - k) Impresión y publicación de periódicos de circulación exclusiva en territorio nacional
 - m) Televisión por cable
 - n) Servicios de telefonía básica
 - o) Pesca en agua dulce
 - p) Administración portuaria
 - t) Suministro de combustible para aeronaves, embarcaciones y equipo ferroviario⁷⁷

⁷⁶ Ley de Inversión Extranjera, México, Ediciones Delma, S.A., 1996, pp 1

⁷⁷ Idem, pp 4-5

Para poder incrementar un porcentaje mayor a 49%, la inversión extranjera deberá obtener una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras en los siguientes rubros:

- I. Servicios portuarios para navegación interior
- II. Sociedades navieras
- III. Administración de terminales aéreas
- IV. Servicios legales
- V. Agentes de seguros
- VI. Telefonía celular, entre otros:-

Esto conforme al Art. 8o. de la L.I.E.⁷⁸, dicha resolución deberá ser contestada en los 45 días siguientes hábiles de presentada la solicitud, toda vez que la sociedad que la solicite no cuente con "Cláusula de Exclusión de Extranjeros"⁷⁹

Si alguna sociedad requiere cambiar sus estatutos para la admisión de inversionistas extranjeros se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, y para la constitución de cualquier tipo de sociedad en general.

Existen personas morales extranjeros que desean realizar actos de comercio en la República Mexicana, para lo cual requieren permiso de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, sin perjudicar los tratados y convenios de que forma parte México a nivel internacional.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de la que hablamos anteriormente, está integrada según el Art. 23o.⁸⁰ por las siguientes Secretarías de:

- Gobernación
- Relaciones Exteriores
- Hacienda y Crédito Público
- Desarrollo Social
- Energía
- Comercio y Fomento Industrial
- Comunicaciones y Transportes
- Trabajo y Previsión Social
- Turismo.

Esta Comisión será presidida por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y tendrá las siguientes atribuciones, conforme al Art. 26o.⁸¹:

- I. Dictar lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión extranjera en México;
- II. Se revisaran los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades de regulación específica;

⁷⁸ Idem, pp 5-6

⁷⁹ Según el art. 2o. Frac. VII de la Ley de Inversión Extranjera la Cláusula de Exclusión de Extranjeros. es convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se establezca que las sociedades de que se trate no admitirán directa o indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de socios.

⁸⁰ Idem, pp 7

⁸¹ Idem, pp 7-8

III. Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para la Administración Pública Federal.

Existe un Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el cual deberán estar inscritos las sociedades mexicanas con inversión extranjera, las personas físicas y morales extranjeras que realicen actos de comercio en la República Mexicana y los fideicomisos de acciones o partes sociales de bienes inmuebles a favor de la inversión extranjera, todo esto marcado en su Art.31 y 32o.⁸²

Aquellas sociedades que realicen actos en contra de las disposiciones de ésta Ley, se les revocara la autorización otorgada y serán sancionados desde 100 salarios mínimos (S.M.G.D.F.) hasta 5,000 salarios mínimos dependiendo el tipo de infracción, en algunos casos incluso el total de la operación se tomara en cuenta para dicha sanción, según los Arts. 37 y 38o.⁸³

Con la publicación de ésta Ley se busca la participación conjunta de nacionales y extranjeros para invertir en sociedades de cualquier tipo, para promover el crecimiento de la economía nacional, generar empleos, modernizar el sector productivo, permitir la competencia por el acceso en los mercados de comercio mundial, todo esto en su conjunto trata de asegurar la apertura de la economía y así lograr una expansión de la capacidad exportadora del país.

Éste conjunto de leyes y sus reformas han servido para adecuar nuestro comercio exterior en el ámbito de intercambio internacional y han permitido a la industria nacional hacerse presente en los mercados mundiales, por otra parte, el número de empresas que se han incorporado a los diferentes programas de apoyo al sector exportador, no ha aumentado, debido a lo complejo que son todas éstas leyes, ya que son muchas las que intervienen en el comercio exterior de nuestro país y por otra parte existe un desconocimiento en general de las mismas, que desmotiva a nuestros empresarios y productores a participar en las actividades de exportación.

No obstante, éstas reglamentaciones han sido modificadas para elevar la participación de las empresas nacionales en los mercados extranjeros y con ello se ha buscado impulsar el comercio exterior, de tal manera que se trata de establecer bien la situación jurídica que guarda cada sector de la industria con respecto a las condiciones actuales en las que se debe importar y/o exportar cada producto, igualmente se busca conocer las ventajas o desventajas legales y fiscales que se otorgan gracias a estos cambios, sin embargo, es necesario establecer cuál o cuáles son los organismos que llevarán a cabo el seguimiento en el cumplimiento de éstas disposiciones, y para ello el gobierno ha conformado un conjunto de instituciones encargadas de ejercer tales funciones. También el Artículo 199 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior menciona que se integrará un comité presidido por la Secofi, con el objeto de formular, ejecutar y revisar el programa anual de promoción del comercio y la inversión y para lo cual ésta se auxiliará con las siguientes entidades y organismos:

- I. Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito.
- II. Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito.
- III. Consejo Mexicano de Inversión.
- IV. Consejo Coordinador Empresarial.

⁸² Idem, pp 9

⁸³ Idem, pp 11 y 12

- V. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.
- VI. Consejo Nacional de Comercio Exterior.
- VII. Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales.
- VIII. Confederación Nacional de Cámaras de Comercio.
- IX. Confederación Nacional de Cámaras de Industria.
- X. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, y
- XI. Otros organismos que determine la Secofi.

Estos organismos son entidades no gubernamentales que tienen a cargo la promoción de las exportaciones en materia de asesoría y financiamiento conjuntamente con las dependencias que el ejecutivo ha dispuesto y que mencionaremos a continuación.

2.2 ORGANISMOS RECTORES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

Uno de los temas de gran interés, dentro del sector empresarial, es saber cuáles son los organismos, comisiones, mecanismos o instancias ante las que los productores o empresarios pueden acudir para la solución de problemas referentes a la promoción de las exportaciones o para la resolución de conflictos en materia de comercio exterior; es decir ante qué instancias o autoridades puede acudir cualquier empresario que ha tenido o tiene algún conflicto, o problema de carácter administrativo que le entorpezca o retrase sus trámites en su actividad exportadora; al respecto, será la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) quien diseñe los mecanismos de coordinación de las actividades de promoción a las exportaciones. Como mencionamos anteriormente, existen organismos que intervienen en coordinación con ésta Secretaría en dicha actividad de promoción de exportaciones y son:

2.2.1 SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

A partir de enero de 1983, se convierte en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), lo cual después de una amplia consulta popular, se diseña el Plan Nacional de Desarrollo, en el que se define la reordenación económica y el cambio estructural que en el caso, marca que es responsabilidad de la Secofi vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior del país.

Ante la necesidad de obtener divisas, por un rubro distinto al endeudamiento externo y la venta al exterior de hidrocarburos, la política comercial, se orienta a las exportaciones de productos no petroleros, la sustitución selectiva y eficiente de importaciones y ampliación de los mercados de exportación.

FUNCIONES EN RELACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR

Además de las mencionadas en el Artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior son:

1. Fomentar el comercio exterior del país en coordinación con la S.H.C.P..
2. Conjuntamente con la S.H.C.P., estudiar, proyectar y determinar los aranceles y retribuciones para los artículos de importación y exportación.
3. Proteger y fomentar la industrial nacional.

4. Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente y compradores radicados en el extranjero.
5. Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.
6. Coordinar los mecanismos de fomento a las exportaciones.

ÓRGANOS DE ÉSTA SECRETARÍA ÍNTIMAMENTE RELACIONADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR SON:

Dentro de la Subsecretaría de Comercio Exterior se encuentran las siguientes Direcciones:

I. Dirección General de Política de Comercio Exterior.

Cuentan con las siguientes atribuciones:

a) Diseñar la política de Comercio Exterior, en coordinación con las otras direcciones generales competentes.

Proponer modificaciones a la nomenclatura arancelaria, así como la reforma, creación o derogación de las fracciones arancelarias, de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación, así como analizar y evaluar la aplicación y efectos de los aranceles.

b) Estudiar y proponer los precios oficiales de las mercancías de exportación e importación para el cálculo y liquidación de los impuestos respectivos, así como participar en el establecimiento y modificaciones de las bases generales de operación en materia de precios oficiales.

c) Intervenir en la interpretación y aplicación de las reglas complementarias de la Ley de Impuesto General de Importación y promover la aplicación de las mismas.

d) Participar en la coordinación con la Dirección General de Planeación e Informática, en la colaboración de estadísticas de comercio exterior.

II.- Dirección General de Asuntos Fronterizos.

Atribuciones:

a) Promover los lineamientos para el programa de desarrollo.

b) Evaluar y operar los controles de comercio exterior.

c) Analizar, tramitar y resolver las solicitudes de importación o exportación definitivas temporal, así como las solicitudes de modificación y prórroga de permisos concedidos y las derivadas del control de cambios.

d) Proponer las cuotas máximas de productos sujetos a programas de importación o exportación y su distribución conforme convenga el interés nacional.

e) Determinar conjuntamente con la Dirección General de Asuntos Fronterizos, las cuotas de importación de productos que sean necesarios para el desarrollo de las actividades productivas en las franjas fronterizas y zonas libres del país.

f) Determinar las políticas relacionadas con las empresas de comercio exterior, promover su desarrollo y evaluar sus actividades: estudiar y proponer las reglas de operaciones así como tramitar, en su caso, aprobar la incorporación de empresas a tal régimen.

g) Estudiar y proponer con las participaciones de las Direcciones Generales de Política de Comercio Exterior y analizar las relaciones comerciales e industriales fronterizas internacionales.

- h) Participar en la promoción de concurrencia de industrias maquiladoras en las franjas fronterizas y zonas libres y en la aplicación de las disposiciones que las rigen.
- i) Promover en coordinación con las Direcciones Generales competentes el establecimiento, ampliación y operación de centros comerciales, centros de acopio y abasto en las franjas fronterizas y en las zonas libres del país, así como aplicar las disposiciones respectivas y vigilar su cumplimiento.
- j) Participar en la promoción y en la celebración de las ferias, exposiciones y muestras comerciales, en las franjas fronterizas y zonas libres del país y en general coadyuvar en el establecimiento de una infraestructura comercial eficiente en dichos lugares.

III. Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Atribuciones:

a) Participar en el diseño, instrumentación y evaluación de los mecanismos para la promoción del comercio exterior de negociaciones comerciales e internacionales, la aplicación y monto de las cuotas compensatorias y cuotas antidumping y mercancías que se importen en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, así como las salvaguardas cuando procedan en los términos establecidos por la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de comercio exterior.

IV. Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales:

Atribuciones:

- a) Estudiar y promover las estrategias y medios que sean necesarios con el objeto de obtener para el país las mejores condiciones en el intercambio de bienes y servicios, en las negociaciones internacionales, de carácter comercial e industrial.
- b) Coordinar las acciones de negociación y cooperación económica tanto el nivel nacional en grupos y órganos de carácter oficial o de tipo mixto, como a nivel internacional, en los distintos foros de negociación y cooperación económica de carácter multilateral, del tipo regional o bilateral.
- c) Coordinar las negociaciones o medidas de defensa de los derechos e intereses del país, frente a acciones restrictivas contra exportaciones mexicanas y prácticas desleales de carácter comercial seguidas en y por otros países, en perjuicio de productores nacionales.
- d) Proponer las estrategias, políticas y esquemas de negociación para la promoción de barreras arancelarias y no arancelarias, en organismos internacionales y regionales de negociación y cooperación económica en convenios de cooperación económica, incluyendo los relativos a la coinversión, trueque y servicios vinculados con el comercio internacional.
- e) Recopilar y elaborar información en materia de comercio internacional, sobre política económica y acuerdos de organismos internacionales de negociación y cooperación económica, así como para propósitos de negociación.
- f) Dictaminar y autorizar, en coordinación con la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, las autorizaciones de importación de mercancías sujetas a cupos negociados en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) al amparo de Tratado de Montevideo 1980.

a) DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO

Es de su competencia la ejecución de la política comercial del país, el estudio y la ejecución de la política comercial del país, el estudio y dictamen sobre los tratados comerciales que celebra México con otros países, la aplicación de las restricciones y controles que se dictan para los Artículos que son objeto de comercio exterior, vigilar el funcionamiento de dichos controles y otorgar, manejar los permisos de importación y exportación de mercancías.

b) DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA

Efectúa estudios e investigaciones y propone dictámenes en la importación y exportación de materias primas y auxiliares para la industria nacional, con el fin de fortalecer su desarrollo. En los programas de fabricación para la integración de una industria, determina el tiempo en que se efectuarán las etapas de ésta integración, proporcionando por otra parte la posibilidad de importar las mercancías que se requieren para que incorporadas a las nacionales se vaya contando con productos elaborados en el país y que antes no se fabricaban.

2.2.2 SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

En la actividad comercial de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el segundo organismo de participación importante en el desarrollo de la economía de México, ya que ésta facultad para controlar, regular y vigilar las operaciones de los egresos de la política de estímulos fiscales en coordinación con la Dirección General de Planeación Hacendaria y Política de Ingresos.

En materia de Comercio Exterior, a ésta Secretaría se le asignan las siguientes funciones:

- 1.- Cobrar los impuestos, productos, derechos y aprovechamientos federales en términos de dichas leyes.
- 2.- Dirigir los servicios aduanales y de inspección.
- 3.- Intervenir en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.
- 4.- Dirigir la política monetaria y crediticia.
- 5.- Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación y exportación de materias.

Los trámites que ésta dependencia realiza son la autorización de franquicias aduanales; autorización previa de regímenes temporales de importación y despachos a domicilio; autorización del registro federal de contribuyentes para fines aduanales; cambios de aduana o régimen.

2.2.3 SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

De conformidad con lo señalado por las fracciones I, II, III, IV, V y XII de la Ley de Secretarías de Estado, ésta dependencia tiene las siguientes atribuciones en materia de comercio exterior.

- a) Manejar las relaciones internacionales y por tanto, intervenir en la celebración de toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que sea parte nuestro país.
- b) Dirigir el servicio exterior en sus aspectos diplomáticos y consular en los términos de la Ley del Servicio Exterior Mexicano y por conducto de los agentes del mismo servicio, velar por el buen nombre de la República en el extranjero, impartir protección a nuestros nacionales, cobrar derechos consulares y otros impuestos.
- c) Recabar en el extranjero las informaciones, tanto económicas como técnicas, que sean útiles para la producción agrícola e industrial del país y nos permitan concurrir mejor preparados a las labores de cooperación, intercambio y comercio internacional.
- d) Conjuntamente con la Secretaría de Industria y Comercio promover y difundir en el extranjero los datos convenientes sobre nuestra cultura, agricultura e industria nacional.
- e) Intervenir en todo lo relacionado con comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales y participar en la integración de organismos e institutos internacionales en representación del gobierno mexicano.
- f) Legalizar las firmas de documentos que vayan a producir efectos en el extranjero y de aquellos documentos extranjeros que deben producir efectos en el país.
- g) Celebrar tratados, acuerdos, y convenios comerciales en los que participe México.
- h) Cobrar derechos consulares.
- i) Auxiliar en la promoción del turismo
- j) Recabar en el extranjero las informaciones técnicas y económicas que sean de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permitan desarrollar mejor las labores de cooperación, intercambio y comercio internacionales.

Para el cumplimiento de éstas funciones, existen en la Secretaría de Relaciones Exteriores, las siguientes oficinas que tienen intervención en la regulación del comercio exterior.

Dirección General de Organismos Internacionales.

Dirección General del Servicio Consular.

Dirección General de Cooperación Técnica Internacional.

Unidad de Coordinación Económica Internacional

A) DIRECCIÓN GENERAL DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

Tiene las siguientes facultades:

- a) Atender los asuntos que interese a México, relativos a organismos internacionales.

B) DIRECCIÓN GENERAL DEL SERVICIO CONSULAR

En el área de comercio exterior cumple las siguientes funciones:

- a) Distribuir entre las demás dependencias competentes del Poder Ejecutivo Nacional los informes sobre comercio enviados por las Oficinas del Servicio Exterior.
 - b) Proporcionar informes sobre las atribuciones de las Oficinas consulares en materias aduanera y comercial, referentes a la importación y exportación, así como intervenir en la tramitación de permisos de importación de armas, explosivos, etc., y en la de permisos de importación de estupefacientes y narcóticos, atender las consultas formuladas por las embajadas extranjeras en materia consular.
- C) DIRECCIÓN GENERAL DE COOPERACIÓN TÉCNICA INTERNACIONAL**
- a) Fomentar, coordinar, programar y poner en práctica la cooperación técnica de que pueda disponer el gobierno de nuestro país, así como aquellas que México esté en posibilidades de prestar a otro país.
 - b) Negociar y poner en práctica convenios y acuerdos de cooperación en materia de intercambio científico y técnico, así como preparar la participación de México en conferencias, misiones especiales o en trabajos de organismos internacionales donde se traten éstos temas; coordinarse con grupos no gubernamentales de investigación científica y tecnológica.
 - c) Planificar y tramitar todo lo relacionado a los programas de capacitación y de recursos humanos que se realizan con la cooperación de diferentes organismos internacionales.
 - d) Llevar a cabo la difusión científica y tecnológica y poner a disposición del público, a través de la Unidad Informativa Mexicana de Cooperación Técnica Internacional, las últimas publicaciones en materia de dichos estudios.
- D) UNIDAD DE COORDINACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL**
- Tiene encomendadas las funciones:
- a) Colaborar con la promoción del comercio exterior a través de la representación de México en otros países.
 - b) Investigar la posibilidad de que México exporte sus productos.

2.2.4 SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Está a cargo de ésta secretaria en materia de comercio exterior la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestres y la administración de los ferrocarriles federales. Además, fija las normas técnicas y de operación así como las tarifas de fletes de estos servicios.

2.2.5 SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL

Cuando se requiere autorización para exportar o importar productos agrícolas, ganaderos o forestales, se debe consultar previamente a ésta secretaria. Además otorga servicios asesoría en relación a información zoonosanitaria de diversas especies de

animales; emite su opinión técnica para la exportación e importación de ganado, otorga licencias zoonosanitarias; da autorizaciones fitosanitarias de importaciones y exportaciones; y otorga los certificados internacionales fitosanitarios.

2.2.6 SECRETARÍA DE MARINA

Le corresponden varias funciones relacionadas con el comercio exterior.:

- a) Intervenir en la promoción y organización de la marina mercante del país.
- b) Intervenir en todos los problemas relacionados con la comunicación por agua y opinar en el estudio y fijación de tarifas.
- c) Inspeccionar los servicios de la Marina mercante.
- d) Establecer los requisitos que deben satisfacer los mandos y las tripulaciones de las naves mercantes, así como conocer las licencias y autorizaciones respectivas.

2.2.7 SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

En materia de comercio exterior, ésta dependencia controla la importación y exportación de películas cinematográficas y además maneja el Archivo General de la Nación, el cual regula la exportación de documentos y libros raros que tengan relevancia histórica para el país.

2.2.8 SECRETARÍA DE LA DEFENSA NACIONAL

Ésta secretaría interviene en la importación y exportación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, abrasivos químicos y material estratégico. Asimismo le corresponde la expedición y control de las licencias en sus diversos tipos, para la portación de las mismas.

2.2.9 SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

Tiene encomendada la protección de documentos históricos, de los objetos arqueológicos, artísticos, históricos y las demás manifestaciones de arte que tengan relevancia e interés nacional, por lo tanto, la exportación de bienes de la naturaleza señalada, quedan sujetos a su control mediante permisos previos.

2.2.10 BANCO DE MÉXICO

En materia de comercio exterior ejerce las siguientes funciones: regula la emisión y circulación de papel moneda y los cambios sobre el exterior. Forma y maneja las reservas que se requieren para los objetos anteriores. Actúa como agente financiero del gobierno federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos.

Participa en representación del gobierno y con la garantía del mismo en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento. Elabora y publica el estado mensual de la balanza comercial de pagos del país. Además, controla exportaciones de metales preciosos.

2.2.11 INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA

El objetivo principal del INEGI es proporcionar el servicio público de información estadística y geográfica de manera eficiente, confiable y oportuna con la finalidad de satisfacer las necesidades de los distintos grupos de usuarios de los sectores público, social y privado.

Entre la información que proporciona se encuentra desde luego la correspondiente al comercio exterior de México, publicando mensualmente las estadísticas del comercio exterior de México, la industria maquiladora de exportación, y la balanza comercial del país, que son de gran utilidad para la toma de decisiones.

2.2.12 PETRÓLEOS MEXICANOS

Éste organismo tiene a su cargo en cuanto a la realización de trámites de comercio exterior los de la expedición de facturas de exportación de productos petrolíferos y las cartas de pago (notas de crédito y débito).

2.2.13 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Su labor como agente financiero de exportadores es muy importante, por lo que resulta necesario mencionarlo. Los objetivos del Banco Nacional de Comercio Exterior son:

- a) Promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México, actuando como auxiliar del gobierno en materia de política comercial.
- b) Financiar la producción de artículos para exportar y de otros para sustituir los importados.
- c) Crear o apoyar la formación de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior.
- d) Cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos.
- e) Intervenir en el financiamiento de las importaciones esenciales para la economía del país.
- f) Realizar operaciones de intercambio, en general estudiar al comercio exterior de México.

Adicionalmente ofrece los siguientes servicios:

Servicios Promocionales
·Información

- Capacitación.
- Asesoría.
- Promoción en el extranjero.
- Publicaciones.
- Eventos internacionales.
- Alianzas estratégicas.
- Inversión extranjera.

Servicios Financieros.

- Pre-exportación.
 - Ventas de exportación.
 - Proyectos de inversión.
- Unidades de equipo importadas.
- Garantías.
 - Capital de riesgo temporal.
 - Tesorería.
 - Banca de inversión.
 - Cartas de crédito.
 - Crédito comprador.
 - Avales.
 - Fiduciarios.

Complementando las funciones anteriores y cumpliendo con sus atribuciones, ha formado y editado un directorio nacional de importadores y exportadores.

Como podemos ver, es muy amplio el aparato institucional dispuesto por el Gobierno Federal para asesorar y dar impulso al comercio exterior en México, sin embargo, aún no ha sido aprovechado al máximo, ya que las empresas nacionales no están bien informadas de la importancia que tiene en la actualidad ésta actividad y de las oportunidades que ofrece, y por otra parte no se ha difundido la actividad exportadora como una opción real y atractiva hacia los diferentes niveles de la industria nacional en la que se resalte la necesidad de ligar nuevamente las cadenas productivas de exportación de la industria; aunado a todo esto es necesario mencionar que en la actualidad solo algunas empresas o empresarios han enfrentado el reto de incursionar con sus productos o servicios en otros mercados del mundo y que han hecho esfuerzos por estar en condiciones de competir con sus similares, principalmente porque se han dado cuenta que la competencia no es solo en nuestro país, sino que en un mundo cada vez más globalizado dicha competencia hace que la calidad en los servicios y productos se vuelva una constante, es decir, es un requisito más no una opción, en donde quien no entre al juego queda rezagado o desaparece.

En el capítulo siguiente daremos una visión amplia de lo que denominamos como la estructura de la promoción de las exportaciones en México, en donde aparecen las acciones que el Ejecutivo ha implementado para darle impulso a las exportaciones conjuntamente con las diferentes instituciones del sector privado.

CAPÍTULO 3

PROGRAMAS Y ACCIONES PARA PROMOVER EL COMERCIO EXTERIOR

3.1. PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

La promoción de las exportaciones en México ha ido teniendo un avance paulatino a partir de la firma del GATT, debido a que se han adquirido compromisos comerciales con otros países a través de la participación de nuestro país en foros multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC); la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), y en foros regionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En éste sentido, el gobierno ha conformado una serie de apoyos encaminados a incentivar la participación de las empresas en la exportación, y para ello existen programas del gobierno federal que están diseñados para apoyar y fomentar el comercio exterior y otorgan beneficios fiscales a los empresarios al realizar importaciones necesarias para cumplir con sus compromisos de venta al exterior. Como los productos importados no se van a consumir en el país, sino que forman parte del producto final como insumos, estos mecanismos ayudan a que no afecten la competitividad de las exportaciones, al permitir la suspensión de impuestos sobre éstas importaciones y la facturación del IVA a tasa cero. Entre estos programas se encuentran: Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX); Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); Empresas de Comercio Exterior (ECEX); Industria Maquiladora de Exportación; y Devolución de Impuestos (DRAW BACK), que se detallan más adelante.

El Gobierno Federal en los últimos años ha establecido una serie de medidas para dar impulso a la actividad exportadora y mediante la Ley de Comercio Exterior (LCE) estableció por medio de su Artículo 90, lo que el legislador denominó como la promoción de exportaciones; dichas actividades de "promoción de exportaciones" buscarán:

- Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales.
- Facilitar proyectos de exportación.
- Contribuir a resolver los problemas que enfrenten las empresas para concurrir a mercados internacionales.
- Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo al comercio exterior.
- Efectuará las demás acciones que señalen en forma expresa otros ordenamientos legales.

Al respecto, el Artículo 177 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior creó la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

La COMPEX es la instancia que tiene por objeto analizar, evaluar, proponer y concretar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportación de bienes y servicios en el marco del Sistema Nacional de Promoción Externa; dicha comisión auxiliará al Ejecutivo Federal en relación con la facultad a que se refiere la fracción VI, del Artículo 4o de la Ley de Comercio Exterior, que a la letra dice:

El Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

VI. Coordinar a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los Gobiernos de los Estados en las actividades de promoción de comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado.

Esta comisión se integra por las siguientes secretarías y organismos federales:

- Relaciones Exteriores;
- Hacienda y Crédito Público;
- Desarrollo Social;
- Comercio y Fomento Industrial;
- Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural;
- Comunicaciones y Transportes;
- Salud;
- Trabajo y Previsión Social;
- Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca;
- Nacional Financiera, S.N.C., y
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Los organismos del sector privado que la integran, son los vinculados con el comercio exterior, y éstos son:

- Consejo Coordinador Empresarial.
- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.
- Consejo Nacional de Comercio Exterior.
- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales.
- Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.
- Confederación Patronal de la República Mexicana.
- Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
- Consejo Nacional Agropecuario.

La comisión es presidida por la Secofi y recibe por escrito todo planteamiento que requiera de acciones tanto de una o varias entidades públicas referentes con la exportación.

Dentro de las funciones más importantes de la COMPEX, se encuentran las siguientes:

Diseñar e instrumentar:

- Políticas, lineamientos, mecanismos, y criterios para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios.
- Mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones de las dependencias y entidades de la administración pública federal en materia de promoción de exportaciones y, en particular, promover medidas de agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos en el buen desempeño del sector exportador.

Fomentar:

- Una cultura exportadora por medio de la organización de eventos y seminarios sobre comercio exterior; elaboración de publicaciones en la materia y vinculación entre las instituciones educativas y la COMPEX, entre otros;
- Políticas y acciones de concertación con las representaciones del sector privado para la promoción del comercio exterior, concertar apoyos específicos para impulsar proyectos de exportación con viabilidad económica, técnica y financiera.

Participar en forma activa:

- En la reforma o adecuación de la normatividad relacionada con la actividad exportadora.

Evaluar y dictaminar:

- Medidas que sean necesarias, por medio de reuniones en sus distintos niveles y modalidades, a efecto de que los proyectos, acciones y resoluciones acordados en el seno de la COMPEX se lleven a cabo en su integridad y con prontitud.

Es así que, la COMPEX es una posibilidad para plantear conflictos relacionados con el comercio exterior para que ésta a su vez promueva las medidas para la agilización de trámites administrativos, y consecuentemente la eliminación de obstáculos que afecten la actividad exportadora.

Por otra parte, en la pasada administración de M.M.H., se fortalecieron una serie de programas encaminados a promover las exportaciones no petroleras mexicanas.

A continuación se presenta una breve descripción de los principales programas de fomento a las exportaciones, así como las ventajas y desventajas de los mismos.

Dichos programas son: Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX), del régimen de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), de la operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), del funcionamiento de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) y del mecanismo de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK).

Los programas de fomento citados encuentran en su fundamento económico-administrativo en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 el cual hace referencia al Programa de Política de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones para dar impulso al citado sector exportador.

Con la naturaleza jurídica de decreto, los programas de fomento pretenden cumplir con uno de los objetivos básicos del Plan Nacional de Desarrollo, que consiste en facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones. En dicho plan, se indica que la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo, y propició la concentración del ingreso, al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de la mano de obra.

De éste modo, los beneficios a monopolios creados mediante el proteccionismo, se reflejaron en las cargas al consumidor que redujeron su nivel de vida. Para superar tal problema, se optó por una política de apertura comercial que persiguió la promoción de las exportaciones mediante la aplicación de diversos instrumentos de fomento existentes como el de aprovechar la incursión de México a los países con los que se ha firmado tratados comerciales, continuar con el proceso de negociación de los tratados comerciales con otros países.

Acerca del fomento de las exportaciones implantado por el gobierno mexicano, hacia una apertura comercial como solución a la situación anteriormente planteada se pretendió contrarrestar dicha problemática mediante el Plan Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, el cual presenta los siguientes objetivos fundamentales.

OBJETIVOS FUNDAMENTALES

1.- PROPICIAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA NACIONAL, MEDIANTE EL FORTALECIMIENTO DE UN SECTOR EXPORTADOR CON ALTOS NIVELES DE COMPETITIVIDAD.

El crecimiento de la industria y del comercio exterior será resultado, primordialmente de la incentiva de los sectores productivos. Una parte significativa de éste desarrollo se derivará de una mayor eficiencia, que se sustentará en la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de las exportaciones y la desregulación.

2.- LOGRAR UN DESARROLLO INDUSTRIAL MÁS EQUILBRADO, PROPICIANDO UNA ADECUADA UTILIZACIÓN REGIONAL DE RECURSOS PRODUCTIVOS.

La desconcentración de la planta productiva constituye un objetivo fundamental para lograr un desarrollo industrial congruente con la disponibilidad de recursos y con el equilibrio ambiental.

La desconcentración tiene como objetivo la instalación y reubicación de la industria en zonas de menor concentración urbana, con disponibilidad de agua, infraestructura, comunicaciones y transportes, en mano de obra especializada y acceso a insumos que permitan a las plantas operar con costos competitivos a nivel nacional.

3.- PROMOVER Y DEFENDER LOS INTERESES COMERCIALES DE MÉXICO EN EL EXTERIOR

La promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior es fundamental para consolidar la inserción de la economía nacional en los mercados internacionales y, así promover las exportaciones, la inversión privada, nacional y extranjera, y la transferencia de tecnología.

Se busca una mayor reciprocidad comercial con las naciones con las que se sostiene intercambios, a fin de asegurar y mejorar los accesos de los productos mexicanos a sus mercados. Los esfuerzos de negociación se concentran en aquellas áreas y sectores en los que se goza de mejores oportunidades de exportación. En regiones y países con los que exista mayores oportunidades comerciales se promoverá una mayor participación de los exportadores en los foros de negociación internacional.

4.- CREAR EMPLEOS MÁS PRODUCTIVOS E INCREMENTAR EL BIENESTAR DE LOS CONSUMIDORES.

La creación de empleos más productivos y, por tanto, mejor remunerados, se logrará al aprovechar las ventajas comparativas del país y especializar la planta industrial en productos internacionalmente competitivos.

Para propiciar el crecimiento de la industria nacional es indudable que se requiere fortalecer al sector exportador nacional, por lo cual es necesario mantener y actualizar las políticas de apoyo a las exportaciones, mismas que se encuentran incorporadas en los programas gubernamentales que analizaremos a continuación, y que son los que han venido operando en nuestro país durante los últimos años:

a) PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)

El programa principal, al que ha recurrido la comunidad de comercio exterior es el PITEX, del cual se da a continuación su concepto, estructura y funcionamiento con lo cual se podrá determinar la utilidad real del mismo.

El PITEX es un importante mecanismo para fomentar el desarrollo de una auténtica industria de exportación, pues permite a los productores seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y extranjeros, las mejores condiciones de abastecimiento, lo que propicia el compromiso de exportación a largo plazo.

REQUISITOS Y CONDICIONES.

- Requerimientos de importación por tipos de bien, en hojas tamaño carta.
- Copia del alta ante la S.H.C.P.
- Copia del acta constitutiva vigente.
- Copia de la declaración anual del I.S.R.: del último ejercicio
- Relación de pedimentos de exportación del último año que contenga: n. de pedimento, fecha, fracción arancelaria, descripción de los bienes de exportación y sumatoria total.
- Contratos, órdenes de compra o documentos similar que respalden las exportaciones proyectadas (indicando producto y valor).
- Carta aval de tercer solidario de cada una de las empresas que realicen procesos adicionales de transformación o que realicen las exportación final.
- Carta de exportador final con su R.F.C. que certifique las exportaciones, especificando valor en dólares, uso y porcentaje que del total de esas adquisiciones destinó realmente a la exportación final. Así como la fracción arancelaria del producto exportado.
- Relación de facturas de venta al exportador final que contenga R.F.C.. n. de factura, fecha, descripción de los bienes, valor en moneda nacional y sumatoria total.
- Contrato de cesión o enajenación de maquinaria.
- Domicilio de cada una de las plantas de la empresa, mencionando las mercancías que produce en cada una de ellas.
- Plano de las instalaciones industriales, destacando el flujo de los procesos productivos de los bienes por los que se solicita el PITEX.
- Carta por la que la empresa se compromete a desglosar en sus estados financieros auditados, las operaciones comprometidas en el PITEX, así como a no utilizar la maquinaria o equipo fuera del PITEX.
- Descripción del proceso productivo realizado por la empresa.

- Relación de maquinaria ya importada bajo el PITEX, conforme a la descripción, fracción arancelaria, cantidad y valor en dólares que fueron consignados en los pedimentos de importación, copia de cada uno de ellos, anexando formato.
- Si la empresa importa solo insumos debe exportar cuando menos el 10% de sus ventas totales o valor superior a 500,00.00 dólares.
- Si la empresa importa maquinaria debe exportar cuando menos el 30% de sus ventas totales.

CONFORME AL DECRETO QUE ESTABLECE PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN, DESTACA LO SIGUIENTE:

1. Dicho programa tendrá una vigencia de cinco años prorrogables y será administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
2. Se autoriza la importación de materias primas y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación, así como también los envases, empaques, contenedores y cajas de trailers para transportar éstas mercancías, además de los combustibles, lubricantes y materiales auxiliares o de las mercancías a exportar siempre y cuando realicen anualmente ventas al exterior con valor superior a los 500,000.00 dólares americanos o equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales.
3. La importación de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, accesorios de seguridad, etc., que estén relacionados o vinculados directamente con la producción de bienes que realicen venta al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales. De la misma manera, podrán ser vendidas, cedidas o rentadas al término del programa a un tercero, siempre y cuando sean destinadas al mismo fin, y presentando para ello una carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que se pudieran derivar de la operación de conformidad con el Artículo 26, fracción VIII del Código Fiscal de la Federación.
4. Exención de pago de los impuestos de importación temporal correspondientes y del IVA a todos los bienes señalados anteriormente.
5. Se puede exportar por cualquier aduana distinta a aquélla en que se importe.
6. Queda autorizado el PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas) para el control del almacén con la finalidad de facilitar el despacho aduanero de las mercancías.
7. No se requieren permisos previos ni autorizaciones administrativas, salvo que los programas incluyan mercancías sujetas a requisitos que por razones de seguridad nacional, sanitaria, fitopecuarias o ecológicas sean necesarios.
8. Otorgamiento del permiso previo para la importación definitiva de los productos que se desean, debiéndose cubrir los impuestos de importación correspondientes.
9. Informar cada año a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las operaciones de comercio exterior, realizadas dentro de los dos primeros meses del año calendario; de la misma manera, deberán presentar un reporte de avance semestral en el mes de julio de cada año.
10. Cambiar al régimen de importación definitiva, siempre y cuando se trate de bienes de activo fijo importados al amparo del PITEX. En éste caso, se deberán actualizar las contribuciones y cubrir los recargos que correspondan conforme al Código Fiscal

de la Federación desde la fecha de importación temporal, hasta el momento en que se cambie de régimen.

De la misma manera, se podrá disminuir el costo de venta al momento de la importación temporal en la proporción que permaneció en territorio nacional respecto al número de días en los que se deduce dicho bien, de conformidad con los Artículos 44 y 45 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. Cuando se trate de bienes que no contengan porcentajes autorizados en dichos Artículos, se considerará que el número de días en los que los mismos se deducen, es de 3,650.

Asimismo, se pueden autorizar la venta al mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo del PITEX hasta un 30% del valor de las exportaciones, objeto del programa; que realice la empresa; dicha autorización estará sujeta a que la empresa mantenga saldo positivo de divisas en la operación del programa.

También vale la pena mencionar que durante la vigencia del PITEX, los suscriptores del programa pueden solicitar ampliación o modificación del mismo, con el fin de incorporar mercancías de importación y exportación no previstas originalmente en el mismo.

Al solicitar un programa PITEX, la autoridad administrativa emite una resolución en la que determina los aspectos siguientes:

- Campo de aplicación del programa.
- Mercancías de exportación e importación temporal objeto del programa.
- Porcentajes de mermas y desperdicios y tratamiento anual de los mismos.
- Compromisos y obligaciones.

OBLIGACIONES DE LOS SUSCRIPTORES DE PROGRAMAS PITEX.

Para llevar un adecuado control, los exportadores que suscriban el programa deben informar anualmente a la autoridad, dentro de los dos primeros meses del año calendario, de las operaciones de comercio exterior realizadas a su amparo y además presentar un reporte de avance semestral en el mes de julio de cada año.

De igual manera, las empresas PITEX tienen la obligación de presentar por conducto de un agente aduanal, una declaración en la que proporcione información sobre las mercancías que retomen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retomen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional.

Por último, vale la pena comentar que las empresas PITEX pueden convertir la importación temporal en definitiva, siempre que se paguen las contribuciones correspondientes actualizándolas en los términos del Código Fiscal de la Federación, a partir del mes en que las mercancías se importen temporalmente y hasta que las contribuciones se paguen.

b) EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)

Una opción más que implementó el gobierno federal para fomentar el comercio exterior y principalmente las exportaciones, se deriva de un minucioso análisis de las empresas comercializadoras internacionales mejor conocidas como Trading Companies y que en México se denominaron como Empresas de Comercio Exterior.

Dicho programa se creó por decreto y fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

El objeto principal es ver su aportación real en el incremento de las exportaciones así como su viabilidad como motor de las mismas.

Las empresas de Comercio Exterior (ECEX), operan en nuestro país como sociedades anónimas de capital variable y, es necesario su registro ante la SECOFI. Las principales actividades de las ECEX son:

- * Integrar y consolidar ofertas exportables adecuadas a los requerimientos de los mercados internacionales.
- * Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.
- * Establecer y desarrollar los canales de comercialización internacional.
- * Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- * Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

Los requisitos que toma en consideración la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para otorgar el registro de empresas ECEX son los siguientes:

- * Copia protocolizada del Acta Constitutiva de la empresa, y en su caso, copia protocolizada de sus modificaciones.
- * Estados financieros de la empresa, dictaminados por auditor externo.
- * Comprobación de las actividades que realiza la empresa mediante facturas de servicios expedidas directamente por ella.
- * Comprobación de la infraestructura propia con que cuenta la empresa para realizar sus operaciones.
- * Copia del último pago del Impuesto Sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado.
- * Presentar la solicitud conforme al formato oficial.
- * Constituir a la empresa bajo la forma de sociedad anónima de capital variable.
- * Contar con un capital social fijo mínimo equivalente a 100,000.00 dólares americanos.
- * Comprometerse a exportar mercancías por 3 millones de dólares como mínimo (a partir del segundo año de operación).
- * Registrar saldo superavitario en su balanza comercial.

Dichas empresas deberán presentar informe trimestral de sus operaciones en los formatos establecidos en un plazo de quince días naturales posteriores al término de cada trimestre; además, anualmente, la ECEX deberá incluir en el informe del trimestre, copia del pago anual del I.S.R. e I.V.A. En caso de no presentar dicha información o si los datos son falsos, se cancela el registro de dichas empresas.

Los beneficios que las empresas ECEX obtienen al funcionar como tales, son las siguientes.

Apoyos financieros preferenciales del Banco Nacional de Comercio Exterior.
Obtención de constancia como empresas ALTEX así como autorización de programas PITEK referente a proyectos específicos de exportación.
Aplicación de tasas del 0 % del impuesto al valor agregado cuando compren mercancías a empresas residentes en el país.

c) EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)

Este programa se creó a iniciativa del gobierno federal por decreto presidencial y fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

Se consideran empresas Altamente Exportadoras a las personas físicas o morales, productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y que en el último año obtuvieron los siguientes resultados: exportaciones directas por un valor mínimo anual de \$2'000,000.00 de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales. Así como a exportadores indirectos cuyas ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros, representen como mínimo el 50% de sus ventas totales.

El registro de éstas empresas será ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para ello se deberán presentar los siguientes documentos:

- * -Copia protocolizada de la última versión del acta constitutiva.
- * -Balanza comercial favorable.
- * -Carta compromiso firmada por el director general y cartas de intención, pedidos en firme o cualquier otro tipo de documentos que respalden el compromiso de operación de exportación durante un año cuando éstas empresas no reúnan los requisitos antes mencionados o cuando inicien operaciones de exportación.

DENTRO DE LOS BENEFICIOS PARA ÉSTAS EMPRESAS, DESTACA LO SIGUIENTE

1. La constancia del registro será por tiempo indefinido cuando la empresa haya demostrado que cumplió con los requisitos antes mencionados, y de un año, cuando no lo ha cumplido y se compromete a lograrlo.
2. Sistema simplificado de despacho aduanero.
3. El saldo a favor en sus declaraciones provisionales del IVA podrá ser solicitado para su devolución inmediata.
4. El Banco Nacional de Comercio Exterior implementa apoyos financieros específicos para éste tipo de empresas.
5. Exención del pago de los impuestos de importación temporal correspondiente, y del IVA, cuando se importen maquinaria y equipo, materias primas, partes y componentes, herramientas, empaques y embalajes que sean utilizados en la fabricación de bienes de exportación.

d) DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (IME).

La historia de la industria Maquiladora de Exportación en nuestro país se remota a la década de los 60's, y a través de los años la regulación jurídica para su operación ha emanado tanto de la Ley Aduanera, como de decretos específicos, así como de reglas especiales en la materia.

En la actualidad, se entiende por una operación de maquila al proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior,

realizadas por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación. Asimismo, se entiende por maquiladora a la empresa, persona física o moral a la que le es aprobado un programa de operación de maquila y exporte la totalidad de su producción, sin perjuicio de poder obtener autorización para vender en territorio nacional.

APROBACIÓN DEL PROGRAMA.

Para que una maquiladora pueda operar, le debe ser aprobado un programa que contendrá la declaración de actividades de operación de maquila y que especificará:

- Los datos de la empresa.
- La descripción del proceso productivo.
- Las características del producto o servicio.
- La lista de bienes que se proponen importar temporalmente, para ser utilizados en la operación de maquila.

Cabe mencionar que la vigencia de tal programa es indefinida y otorga el derecho a su suscriptor de importar temporalmente (sin pago de impuestos), una serie de mercancías entre las que destacan materias primas, herramientas, maquinaria y equipo.

Las empresas maquiladoras pueden establecerse en cualquier zona del territorio nacional y les es permitido vender en el mercado nacional parte de su producción.

AUTORIZACIÓN PARA DISTRIBUIR PRODUCTOS EN TERRITORIO NACIONAL.

La autorización para vender en México normalmente se otorga por dos años, con una revisión anual del cumplimiento de los compromisos para vender en el mercado nacional. Se indicarán las cuotas en volumen y valor de dicha venta, la que deberá ser adicional a las cantidades que exporte la empresa (50% del valor de la exportaciones y con la condición de que se cuente con un presupuesto de divisas equilibrado, con base en la generación de las mismas; para los doce meses anteriores al momento de realizar la solicitud.)

Es importante destacar que para poder vender en México, debe pagarse el impuesto general de importación, lo cual puede hacerse sobre el contenido extranjero incorporado con base al arancel del producto terminado o bien con base al arancel de las partes y/o componentes extranjeros, pero siempre que en éste último caso se cumpla con un determinado grado de integración nacional medido a costo de partes que va del 2% al 4 % (éste es comúnmente el grado máximo de integración nacional que manejen las maquiladoras en México.)

FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.

Existen ciertas reglas operadoras que es conveniente mencionar, ya que en la práctica es común encontrar cierto tipo de operaciones que llevan a cabo las maquiladoras, por lo que a continuación se comentan:

·Aquéllas mercancías que enajenen personas residentes en el país a empresas que cuenten con programa de maquila de exportación podrán considerarlas como exportadas definitivamente, siempre que presenten pedimento de exportación en el que conste tal circunstancia, así como el respectivo pedimento de importación temporal que presentará el adquirente. Ambos pedimentos deberán tramitarse simultáneamente en la misma aduana, no siendo necesario para el efecto la presentación física de las mercancías.

·Una maquiladora distinta a aquella que hubiese efectuado la importación, podrá llevar a cabo los procesos de transformación, elaboración o reparación, o realizar el retorno de las mercancías correspondientes, para lo cual la maquiladora original (quien realizó la importación) podrá considerar como retornadas al extranjero las mercancías, siempre que presenten pedimento de importación temporal por lo que retornará las mercancías al extranjero, aplicando la misma normatividad anteriormente señalada (no se presentan físicamente las mercancías en la aduana).

·Las empresas maquiladoras pueden efectuar el retorno de las mercancías correspondientes por conducto de cualquier empresa, siempre que ésta última liquide los impuestos mediante depósitos en cuenta aduanera.

Por lo que se refiere al Impuesto al Valor Agregado, debe comentarse que los proveedores nacionales de las empresas maquiladoras de exportación podrán aplicar la tasa 0% de tal impuesto en las enajenaciones de bienes que ellas realicen, siempre que las maquiladoras cumplan los siguientes requisitos:

- Realizar el trámite de importación temporal sin presentación física de mercancías.
- Efectuar el trámite de importación temporal dentro de los quince días siguientes a aquél en que se adquiriera la mercancía.
- Entregar al proveedor copia de la documentación oficial que les acredite como empresas maquiladoras de exportación.

Las cifras que presentamos en el cuadro 9 hasta el año 1995 nos muestran que la tendencia que existe en relación al número de empresas registradas para el programa de maquila va incrementándose año con año, llevando consigo el aumento en personal ocupado y en el valor de sus exportaciones; sin embargo, hay que mencionar que éste dato va de la mano con el del valor total de las exportaciones del país, ya que representan un alto porcentaje junto con el del petróleo, y por lo tanto es necesario hacer un análisis por separado.

Cuadro 9
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN 1980-1995

PERIODO AGRE-	N.DE ESTA- BLECIMIENTOS a/	PERSONAL OCUPADO a/	MILES DE HS- HOMBRE TRA BAJADAS POR OBREROS a/	SUELDOS, SALARIOS, Y PRESTA- CIONES b/	INSUMOS IMPORTAD. b/	VALOR GADO b/
1980	620	119,546	19,248	10,498	40096	17,729
1985	760	211,968	32,077	167,665	980549	325,258
1986	890	249,833	37,584	359,972	2 653,200	792,018
1987	1,125	305,253	46,504	1 036,958	7 588,323	2 235,150
1988	1,396	369,489	56,881	2 569,026	17 582,455	5 263,925
1989	1,467	418,533	63,797	3 740,163	2 913,026	7 350,229
1990	1,707	447,606	67,817	5 106,776	29 445,060	9 918,504
1991	1,914	467,352	69,183	6 432,341	36 932,061	12 605,766
1992	2,075	505,698	76,335	8 172,667	43 748,153	14 991,679
1993	2,114	542,074	82,667	9 598,665	55 028,796	17 264,031
1994	2,085	583,044	91,733	11 556,071	69 674,41920	425,827
1995	2,104	639,979	100,044	15 912,554	134 712,119	31 781,718

a/Promedio mensual

b/Miles de pesos

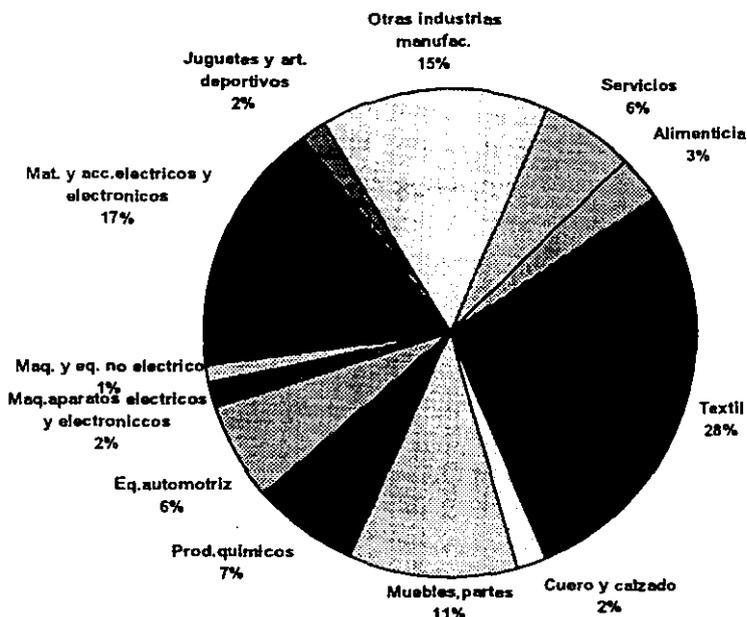
FUENTE: INEGI. Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. pp 497.

Al cierre de 1996 la industria maquiladora de exportación daba ocupación a 881 mil 613 trabajadores directos que sumados a los 70 mil 650 que se incorporaron hasta septiembre de 1997 dan un total de 915 mil 615 trabajadores; por otra parte el número de empresas con programa de maquila hasta esa fecha es de 3739, en donde predomina la rama textil como vemos en el cuadro 10.⁸⁴

Cuadro 10
EMPRESAS CON PROGRAMA DE MAQUILA DE EXPORTACIÓN 1997

Alimenticia	108
Textil	1060
Cuero y calzado	66
Muebles, partes y otros productos de madera y metal	419
Productos químicos	253
Equipos y accesorios automotrices	238
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	66
Maquinaria y equipo no eléctrico	42
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	645
Juguetes y artículos deportivos	59
Otras industrias manufactureras	550
Servicios	233
Total	3739

⁸⁴ Revista Mercado de Valores. NAFIN, México, diciembre 1997. pp 45-48.



Fuente: Revista El mercado de valores. NAFIN. Diciembre 1997. pp. 46.

Éste sector es muy dinámico y muestra de ello es que en los últimos 10 años ha registrado un incremento del 49% en el número de empresas; 40% en la generación de empleos; 30% en el valor de las exportaciones y da empleo al 22% del total nacional de empleo manufacturero.⁸⁵ Además de esto, éste sector ha crecido durante varios años a tasas cercanas al 20%.⁸⁶

Esto nos muestra que el sector de la maquila de exportación representa por sí solo un factor muy importante del valor total de las exportaciones nacionales, y como dato encontramos que en 1996 México exportó 3 MDD de bienes de maquiladora y 59 MDD del resto de las mercancías, es decir, aproximadamente el 40% del total. En cuanto a las exportaciones del primer trimestre de 1997 tenemos que aumentaron 20.6% respecto del mismo período de 1996, mientras que las del sector no maquilador lo hicieron 11.7%.⁸⁷

e) DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A LOS EXPORTADORES (DRAW BACK).

Con respecto a éste tema podemos comentar que las personas físicas o morales establecidas en México, que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías podrán obtener devolución de los impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas.

⁸⁵ Véase, "Absorben maquiladoras 40% del total de exportaciones", El Financiero, 12 de mayo de 1997.

⁸⁶ Véase, "De nuevo Bancomext financiará directamente", El Financiero, 5 de marzo de 1997.

⁸⁷ Véase, "Superávit comercial de mil 348 mdd en el primer trimestre", El financiero, 24 de abril de 1997.

Se entiende por insumos importados, "las materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero incorporadas a las mercancías de exportación, que hayan sido importadas directamente por el solicitante dentro del año anterior a la fecha de presentación de la solicitud".

Para obtener la devolución señalada se debe presentar la solicitud correspondiente ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de acuerdo a los siguientes plazos:

Tratándose del exportador final, en un plazo no mayor de 60 días hábiles, siguientes a la fecha en que se realice la exportación.

En el caso del exportador indirecto dentro de los 60 días hábiles siguientes a la fecha de negociación de la carta de crédito doméstica o de la entrega de la mercancía al exportador directo financiada a su amparo, o de la factura expedida a favor de la empresa de comercio exterior maquiladora, siempre y cuando se haya entregado la mercancía.

La última etapa del procedimiento de devolución apuntado, se cumple cuando la Secofi acuerda en un plazo que no exceda de 10 días hábiles, la devolución y remita a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la resolución respectiva para que entregue al solicitante el importe del impuesto materia de la devolución.

La evolución que ha tenido éste apoyo fiscal a los exportadores ha sido favorable a excepción del período 1988-1990 en donde sufrió una disminución. A partir de 1990 pero sobre todo en los años 1994, 1995 y 1996 se aprecia una notable mejoría, es decir, un incremento de millones de pesos devueltos a los exportadores por concepto de Draw Back. Esto se explica por la crisis financiera de finales de 1994 cuando el peso mexicano se devaluó frente al dólar y ésta situación hizo que los productos mexicanos tuvieran sin pedirlo un "precio internacional accesible" y se encontraran en inmejorables condiciones de poder colocarse en los mercados mundiales.

Esta situación ocasiono que los exportadores nacionales fueran recuperando terreno, pues con la mejoría en sus ventas al exterior se recapitalizaron y esto ocasionó que se incrementaran las solicitudes de devolución de impuestos y los montos devueltos, como se muestra en el cuadro 11.

Cuadro 11
DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A EXPORTADORES
DRAW BACK 1988-1996
(Millones de pesos)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL a/	46	32	9	26	39	26	46	82	163

a/ De 1988 a 1990 se refiere a los certificados de devolución de impuestos y a los apoyos otorgados a través de la devolución de impuestos a exportadores (Draw Back). A partir de 1991 sólo incluye Draw Back.

FUENTE: INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, Edic. 1997, pag. 493.

Este programa del gobierno para estimular las exportaciones nacionales si cumple con la condición de ser un instrumento para estimular las ventas externas, no obstante, debería ir acompañado de otro tipo de apoyos como financiamientos para el pago de

estos impuestos, exenciones de los mismos y la agilización del trámite de devolución que tarda mínimo un mes, debido a que el pago de ésta clase de impuestos y el que se realiza por la compra de los insumos que forman parte de los productos de exportación en ocasiones desalienta el desarrollo de nuevos exportadores e inhibe a los pequeños y medianos por la descapitalización que sufren por ese concepto.

Ésta clase de programas de fomento a las exportaciones son en la práctica discriminatorios debido a que solo un número reducido de empresas son las que pueden cumplir con los requisitos para registrarse en ellos. Esto se ve claramente al revisar las estadísticas de empresas dedicadas a la exportación de bienes o servicios, en donde nos encontramos que aproximadamente de 300 a 350 empresas realizan el 65% del comercio exterior en nuestro país.⁸⁸

Ésta situación no es aislada, ya que así como existe una concentración de empresas exportadoras, también la hay en cuanto a productos y mercados de destino se refiere, de los cuales iremos hablando más adelante.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son las más afectadas por ésta situación debido a que por su estructura organizacional les es difícil tener acceso a crédito bancarios que les permita hacer frente al desafío de la exportación. En la actualidad la banca comercial no cumple con sus compromisos crediticios pues debería apoyar en base a la viabilidad del proyecto y en la honorabilidad de la persona y no en base a la que se otorga en garantía, en otras palabras, le presta a quien tiene no a quien necesita. En éstas condiciones, las empresas a pesar de tener capacidad de producción para exportación, necesitan tener un respaldo financiero para prever cualquier situación de descapitalización que obligue al cierre de la empresa.

Además del aspecto financiero, existen algunas otras trabas que impiden el surgimiento de nuevas empresas exportadoras como lo son las cargas fiscales; los trámites burocráticos; y la inseguridad en el país.

Por otro lado, el Gobierno Federal conjuntamente con la banca de desarrollo, ha instrumentado esquemas de promoción y de identificación de socios comerciales, tales como la Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) y el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX). A su vez la banca de fomento cuenta con otros programas de promoción, como en el caso de Nacional Financiera, que coordina el programa ECIP (European Community Investment Partners) con la Unión Europea; el de ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo); o el Programa de Comunidades Hispánicas.

En México, tanto el sector público -a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y del Banco Nacional de Comercio Exterior- como el privado (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales y las Cámaras Industriales y Comerciales) desarrollan actividades de promoción de exportaciones. Las principales actividades promocionales de los organismos públicos son las siguientes:

⁸⁸ Seminario sobre exportaciones para micro, pequeños y medianos empresarios. Gobierno del D.F. Secretaría de Desarrollo Económico. 10 de sep. 1998.

A. SERVICIOS DE INFORMACIÓN, ASESORÍA Y CAPACITACIÓN EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

1) Centro de Servicios al Comercio Exterior

Entre los principales servicios de información que proporciona el Centro de Servicios al Comercio Exterior, auspiciado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por el Banco Nacional de Comercio Exterior, se encuentran: la Unidad de Información (biblioteca con más de 10,000 títulos); un sistema interactivo; las publicaciones de información especializada (negociaciones comerciales, sistemas de comercialización, aspectos técnicos de producción, etc.), y diversas bases de datos y sistemas de información sobre comercio exterior.

En materia de asesoría, el Centro ofrece servicios de diagnóstico de comercio internacional; asesoría técnica (sistemas aduaneros, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, niveles internacionales de demanda, métodos internacionales de pago, etc.); comercializadoras internacionales; y asesoría sobre los servicios financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Finalmente, éste Centro proporciona a los exportadores capacitación técnica y especializada a través de cursos en las siguientes materias: situación internacional de la empresa; análisis de la competitividad internacional de la empresa; metodología para realizar proyectos de negocios de comercio exterior; fijación de precios de exportación; comercialización internacional; preparación y transporte; empaque, embalaje y presentación; financiamiento, y negociación internacional entre otros.

2) Sistema Mexicano de Promoción Externa

El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) es un instrumento para captar y transmitir en forma oportuna información relativa a: demandas de bienes y servicios generadas en el exterior, intereses de empresas extranjeras por establecer alianzas estratégicas con empresas mexicanas y oferta exportable de éstas empresas. El SIMPEX se instrumentó bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión, con los siguientes objetivos:

- Promover en forma oportuna y eficiente los proyectos comerciales y de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras;
- Concentrar para los inversionistas en un solo instrumento información suficiente, actualizada y homogénea sobre una amplia gama de temas; y
- Coordinar las actividades de promoción de las instituciones vinculadas con los negocios internacionales.

B. DESARROLLO DE MERCADOS

1) Actividades de Investigación para el Desarrollo de Mercados

El Banco Nacional de Comercio Exterior presta servicios de investigación para el desarrollo y promoción de mercados y productos.

2) Programa Nacional de Eventos Internacionales

El Programa Nacional de Eventos Internacionales, coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por el Banco Nacional de Comercio Exterior, es un programa anual, orientado a difundir y apoyar la participación de empresas nacionales en ferias y eventos internacionales. Dado el éxito obtenido en 1995 con la realización de

éste tipo de eventos, en el Programa Nacional de Eventos Internacionales se incluyeron 101 empresas. Con ello se pretende no solamente incrementar las ventas al exterior, sino también diversificarlas sin dispersión de esfuerzos.

C. COORDINACIÓN Y FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN

1) Programas de fomento a las exportaciones

Los Programas tales como PITEX, DRAW BACK, ALTEX, ECEX, FEMEX y el Programa de Empresas Maquiladoras de Exportación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, han sido implementados fundamentalmente para el desarrollo exportador del país. La propia evolución del sector exportador hizo necesario fortalecerlos y complementarlos a fin de mejorar el acceso de las empresas medianas y pequeñas a sus beneficios. Ésta mejoría se procuró extendiendo los beneficios de los programas también a la proveeduría a exportadores finales, actividad en la que las empresas de menor tamaño tienen mayores posibilidades de participar.

Por ésta razón, en mayo de 1995 se reformaron estos programas de fomento, con el fin de alentar la proveeduría nacional de los insumos que actualmente son importados por la empresas PITEX y las maquiladoras, así como ampliar las posibilidades de exportación de las empresas micro, pequeñas y medianas. Gracias a éstas reformas, las empresas que operan como exportadores indirectos reciben facilidades equivalentes a las que reciben los exportadores directos: importar sin el pago del impuesto de importación y facturar a tasa cero del IVA.

2) La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones

Ésta Comisión (COMPEX) es un instrumento orientado a resolver la problemática de los exportadores mediante la concertación entre el sector privado y los tres niveles de gobierno. La COMPEX coordina los esfuerzos de ambos sectores con objeto de promover y facilitar el desarrollo de proyectos de comercio exterior.

D. APOYOS FINANCIEROS

El Banco Nacional de Comercio Exterior proporciona al sector exportador servicios financieros orientados al desarrollo de proyectos de comercio exterior y a apoyar la comercialización externa de los productos nacionales. Para ello, ofrece productos tradicionales de crédito y garantías, así como servicios de banca de inversión. También proporciona otros servicios especializados de ingeniería financiera y en materia fiduciaria, con el fin de apoyar a las empresas exportadoras en el curso de los procesos de producción, inversión o comercialización. Asimismo, cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros de los riesgos del comercio exterior.

E. FOMENTO DE LA CULTURA EXPORTADORA

El Premio Nacional de Exportación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tiene por objeto premiar y reconocer anualmente el esfuerzo, la constancia y la creatividad de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyan la actividad exportadora. En particular, el Premio busca estimular el aumento y diversificación de las exportaciones, difundir internacionalmente la oferta exportable mexicana, arraigar una

sólida cultura exportadora entre los agentes económicos del país; y fomentar el desarrollo de mecanismos que apoyen el crecimiento de las exportaciones.

3.2 ESTÍMULOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES.

Se entienden por estímulos fiscales las ayudas, incentivos o exenciones totales o parciales que otorga el gobierno federal a las empresas para hacerlas más competitivas. En la actualidad, ésta situación alienta a los empresarios a pensar las posibilidades de iniciarse en el negocio de la exportación.

Las devoluciones, e incluso la disminución o la anulación de ciertos impuestos, o las propias facilidades de financiamiento a intereses reducidos, indudablemente son fuertes estímulos para que las empresas consideren la extensión de sus operaciones al campo internacional.

Las ventajas de entrar al negocio de exportación mediante el uso de los estímulos mencionados son evidentes, al grado que muchas veces modifican sus esquemas de producción (modernizando sus instalaciones o transformando sus productos) para dedicarse a la exportación basada exclusivamente en dichos beneficios. No obstante, es importante señalar que los estímulos fiscales por sí solos no aseguran el éxito de las actividades de exportación de la empresa si ésta las toma como un negocio ocasional.

La exportación, y por lo tanto el desarrollo de las actividades en el campo del comercio internacional, debe ser considerada como “una nueva actividad de carácter permanente” a la cual la empresa tendrá que avocarse en el futuro; en otras palabras, un negocio en el cual, si se decide entrar, debe ser para permanecer en él y no llevar a cabo una simple incursión.

Dentro de los estímulos fiscales a las exportaciones, encontramos los siguientes:

- a) Devolución de impuestos indirectos y en general, de importación a los exportadores de productos industriales de manufactura nacional.
- b) Incentivos fiscales a favor de las empresas de comercio exterior.
- c) Devolución de impuestos indirectos a los exportadores de tecnología y servicios mexicanos.
- d) Devolución de impuestos indirectos a empresas que promuevan la exportación de tecnología y servicios mexicanos.
- e) Importación temporal de materias primas o partes para la elaboración de productos mexicanos.
- f) Importación temporal de equipo y herramienta para producir artículos de exportación.
- g) Modificación de precio oficial establecido cuando éste reste competitividad al producto en el mercado internacional.
- h) Disminución o eliminación total del impuesto general de exportación cuando éste reste competitividad en el exterior.
- i) Devolución de impuestos que causen por sus actividades, las empresas navieras en México.
- j) Subsidio a las importaciones de maquinarias y equipo que se destine en un 60% como mínimo para producir manufacturas de exportación.
- k) Autorización para la implantación del sistema de costeo directo.
- l) Exención a comisionistas.
- m) Estímulos fiscales a pequeñas y medianas industrias que se establezcan en las zonas fronterizas norte y en zonas o perímetros libres y exporten sus productos.

n) Estímulos dentro del régimen de maquiladoras.

o) Estímulos fiscales para la descentralización industrial.

En el periodo 1992-1996 los estímulos fiscales otorgados al comercio exterior en nuestro país sufrieron altibajos en el total de millones de dólares otorgados a éste sector (cuadro 12). En gran parte se puede explicar por la gran fuga de divisas ocurrida a finales de 1994 con la crisis que muchos autores llaman "los errores de diciembre", pero ¿qué ha pasado a partir de 1995?, ¿dónde está el apoyo a éste importante rubro?. Lo cierto es que los créditos fiscales a los exportadores van a la baja y no reflejan el supuesto interés del gobierno mexicano por promover el comercio exterior e impulsar a las empresas mexicanas a integrarse al modelo exportador -que hasta el momento representa alrededor del 30 por ciento del producto interno bruto del país y es una gran fuente de divisas-.

El ejecutivo federal debe poner énfasis en éste punto, dado que no es posible que se diga que "durante 1996, más de mil 55 nuevas empresas de nuestro país se incorporaron al mercado exportador, y 77 por ciento de ellas fueron micro y pequeñas", además de que "el volumen de crédito que otorga el Bancomext para 1997 aumentará entre 15 y 17 por ciento",⁸⁹ si cuando revisamos las cifras, encontramos que los financiamientos para la importación de insumos han ido decreciendo de manera alarmante hasta llegar durante nuestro periodo de estudio 1992-1996, a su nivel más bajo en 1996. Por lo que respecta al financiamiento a exportadores indirectos, que son parte importante en el reestablecimiento de las cadenas productivas de exportación y en el desarrollo de nuevas empresas exportadoras, éste se encuentra en las mismas condiciones que el anterior pues comparando el año 1993 donde alcanzó su mejor nivel con 1996, nos damos cuenta que prácticamente son inoperantes estos financiamientos y no alcanzan a cubrir las necesidades actuales.

Cuadro 12
CREDITOS Y ESTIMULOS FISCALES OTORGADOS AL COMERCIO
EXTERIOR 1992-1996**
(Millones de dólares)

Año	1992	1993	1994	1995	1996
Crédito total	9912	14604	14183	7975	6316
Corto plazo	7099	10581	9913	5510	3225
Largo plazo	1876	3012	3100	1872	2628
Avales y garantías	937	1011	1170	593	463
Financiamiento para importación de insumos	1331	1297	606	395	356
Financiamiento a exportadores indirectos	2164	4188	4576	927	606
Tarjeta de crédito exportar	997	1935	2351	1060	97

** El crédito y el apoyo financiero se refiere al otorgado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. a la actividad exportadora.

FUENTE: INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, edición 1997, pág.493.

⁸⁹ Véase, "Más de mil nuevas empresas exportadoras", El Financiero, 15 de abril de 1997.

3.3 ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES FIRMADOS POR MÉXICO

En los últimos diez años México ha sido ha decidido llevar a cabo una política comercial muy agresiva, estableciendo relaciones comerciales a niveles regional y multilateral. En América Latina tiene un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, país con el que está negociando una ampliación del acuerdo en el que se incluyen temas como propiedad intelectual, reglas de origen, acceso a mercados, salvaguardas, inversión, servicios, laboral y medio ambiente. Así también, ha negociado varios tratados de libre comercio con otros países como: Colombia, Venezuela (Grupo de los Tres); Bolivia; Costa Rica; con Panamá tiene un Acuerdo de Alcance Parcial. México pertenece a la Asociación de Estados del Caribe y se encuentra en proceso de negociaciones con Guatemala, Honduras, El Salvador (el Triángulo del Norte); Mercosur, Nicaragua, Perú y Ecuador. En Norteamérica es parte del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), asimismo para el año 2006, se está preparando la creación del área de libre comercio de las Américas (ALCA). En Asia, México pertenece desde 1993 al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Con la Unión Europea, se llegó a un esquema de negociación para el establecimiento de un acuerdo comercial, una declaración política y un marco de cooperación que posiblemente comience a funcionar a principios del próximo milenio. En foros multilaterales, forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y desde 1994, es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Actualmente México comercializa con diferentes países del mundo tanto desarrollados como subdesarrollados, por tal motivo, enunciaremos algunos los acuerdos comerciales en los nuestro país participa en materia de comercio exterior.

MÉXICO Y EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCC)

El Mercado Común Centroamericano (MCC) surge el 4 de junio de 1961 a raíz del Tratado de Managua, siendo su objetivo central el establecimiento de un mercado común en un plazo no mayor de 4 años, así como también una unión aduanera. Sus países integrantes fueron: Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, y El Salvador.

Posteriormente y con los diferentes movimientos armados en estos países, el organismo se debilitó y hacia los años ochentas, la situación del MCC: era prácticamente irrelevante, debido sobre todo al agudizamiento del conflicto armado en Nicaragua, Honduras y la posición intervencionista de los E.U.A.

Debido a éste fracaso, se modificaron los objetivos de dicho organismo por los de la Comunidad Económica y Social Centroamericana (CESCA) cuyos propósitos y objetivos se siguen discutiendo en la región, pero hasta la fecha sin éxito.

No obstante que México es el mercado natural de esa región debido a su vecindad geográfica, los intercambios con Centroamérica resultan a todas luces irrelevantes, sin embargo, los esfuerzos del gobierno mexicano para incrementar la presencia de sus productos en ésta región hicieron que se suscribiera un marco de libre comercio en 1992 y los resultados fueron que las exportaciones se elevaran casi al doble de su volumen en el periodo 1992-1996, permitiendo también que el superávit comercial tuviera el mismo nivel de incremento (cuadro 13).

Cuadro 13
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-MCC 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	477.7	473.8	530.6	695.0	855.8
IMPORTACIONES	125.9	114.0	143.3	86.6	170.7
SALDO	351.8	359.8	387.3	608.4	685.1

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

MÉXICO-ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC (1960), y desde 1980 ALADI, de la cual es parte contratante México, surgió el 2 de junio de 1960, a raíz del Tratado de Montevideo y constituye un primer esfuerzo por parte de los países latinoamericanos para hacer frente a problemas comunes. Los países integrantes, aparte de México son: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

La integración se enfrentó con problemas estructurales inherentes a las economías de cada país miembro; estos son:

- 1) Las distancias geográficas.
- 2) No existen eficientes medios de transporte.
- 3) Existencia de nacionalismos interiores, esto quiere decir que ningún país estaba dispuesto a ceder parte de su soberanía y por eso muchos de los acuerdos fracasaron por cuestiones políticas.
- 4) Inestabilidad política manifestada a través de frecuentes golpes de Estado.
- 5) La deuda externa de América Latina.

Durante la década de los años setenta y ochenta la zona de América del Sur era un mercado poco transitado para las exportaciones mexicanas, por la poca estabilidad económica y financiera. La situación para la década de los años noventa ha cambiado, al grado de que en la actualidad los países de Sudamérica representan una alternativa importante para México. El intercambio comercial con la región es reducido, sin embargo, "en 1995 las exportaciones mexicanas a ésta zona crecieron un 60%; aunque continuó ésta tendencia, en 1996 su aumento fue menor: sólo 27.8%, para alcanzar ventas por 6 mil 216 millones de dólares, equivalentes al 6.5% del total de las exportaciones que realizó el país".⁹⁰

Como podemos apreciar en el cuadro 14, el intercambio comercial con los países de Sudamérica aún es muy pobre, sin embargo, es una alternativa para la diversificación de mercados, en la que ya algunos exportadores ponen atención, y como dato encontramos que ésta asociación económica "tuvo un incremento del comercio intrarregional del 17 por ciento en 1992".⁹¹

⁹⁰ Véase, "Representa América Latina una alternativa importante para los exportadores nacionales: Bancomext", El Financiero, 5 de mayo de 1997.

⁹¹ Revista Comercio Exterior. Vol. 45 Num. 2. febrero de 1995. pag. 123.

Cuadro 14
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ALADI 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	1361.4	1585.5	1591.0	2853.3	3457.1
IMPORTACIONES	2032.6	2153.7	2559.9	1758.5	1963.3
SALDO	-671.2	-568.2	-968.9	1094.8	1493.8

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

MÉXICO -COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (C.E.E.)

Esta organización fue creada a través del Tratado de Roma del 1o de enero de 1958, siendo su propósito fundamental la unificación progresiva de los pueblos europeos.

Dentro de éste bloque, los principales países signatarios son: Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Reino Unido y la República Federal Alemana que ocupan un papel preponderante dentro de ésta agrupación, además están Portugal, Irlanda, Grecia, España y Dinamarca. Debido a las restricciones arancelarias en éste organismo, las exportaciones no han podido ser mayores debido a que los países africanos tienen preferencias arancelarias. No obstante, el intercambio comercial de México con la C.E.E. es aún importante, pues recordemos que dentro de éste organismo se encuentra, España que actualmente es nuestro cuarto socio comercial.

Los principales objetivos del Acuerdo de Cooperación entre México y la C.E.E. son:

- Examinar mecanismos prácticos para incrementar las inversiones y el flujo de tecnologías europeas a México, así como la presencia empresarial de nuestro país en Europa.
- Revisar y presentar sugerencias sobre el ambiente de inversión privada en México y los países comunitarios.
- Presentar proyectos en áreas de inversión, normas, técnicas, calidad, tecnología, capacitación, medio ambiente y promoción de contactos entre operadores económicos de ambas partes.

Actualmente México se encuentra negociando un tratado de libre comercio con la Unión Europea que en teoría nos permita solventar el déficit comercial, que como se observa en el cuadro 14 no muestra signos de recuperación inmediata, por ejemplo el déficit de 1996 es de aproximadamente del 20 por ciento mayor al de 1995, y de seguir así se convertirá en un problema "irremediable", pues "las exportaciones mexicanas hacia esa región cayeron del 5.7 por ciento al 3.8 por ciento del total en el período 1993-1996."⁹² Estas negociaciones, se tiene contemplado que lleguen a buen término a finales de 1999 o a principios del año 2000.

⁹² Véase, "El TLC con Europa: justo a tiempo", El Financiero. 11 de abril de 1997.

Cuadro 15
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CEE 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	3299.0	2600.1	2713.2	3337.2	3522.3
IMPORTACIONES	7154.5	7287.7	8495.0	6372.5	7305.5
SALDO	-3855.5	-4687.6	-5718.8	-3035.3	-3783.2

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

Es necesario mencionar que aunque ya no exista relación comercial de México con la CEE como tal, dentro de nuestro periodo de estudio hubo aspectos importantes que resaltar, aunque el intercambio comercial con estos países fue poco relevante, formaron parte de la intensa apertura comercial que se vivió en dicho período.

En la actualidad ésta asociación de países denominada Comunidad Económica Europea se transformó en la Unión Europea UE que integra a países que anteriormente formaban parte de otras asociaciones comerciales europeas como el Consejo de Ayuda Mutua Europea CAME, y la Asociación Europea de Libre Comercio AELC, incluso con países con los que México no tenía ninguna relación de intercambio comercial, tal es el caso de Holanda, Noruega, Turquía, Finlandia, Noruega, etc.

MÉXICO-ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (A.E.L.C.)

Se creó el 3 de mayo de 1960 con la integración de Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza. Dentro de éste bloque las relaciones comerciales con México han sido irrelevantes.

El comercio con ésta asociación (Actualmente Islandia, Noruega y Suiza) fue poco relevante, no obstante nuestro país ha venido registrando déficits comerciales año con año (cuadro 16), lo que demuestra que nuestras relaciones comerciales con ellos no han sido la adecuadas pues hemos venido comprando más de lo que les vendemos y casi no hubo aumento en el volumen de intercambio comercial en el período 1992-1996.

Ésta asociación de países se ha adherido a la UE como dijimos anteriormente, no obstante hay que dar a conocer la relación de intercambio comercial que existió en ésta importante etapa.

Cuadro 16
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-AELC 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	236.7	210.3	204.1	669.9	430.1
IMPORTACIONES	1025.6	944.2	987.3	765.9	910.8
SALDO	-788.9	-733.9	-783.2	-96.0	-480.7

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

MÉXICO-CONSEJO DE AYUDA MUTUA EUROPEA (C.A.M.E.)

En la conferencia de Moscú se decidió crear éste organismo con el doble fin de defender el boicot de los países del Plan Marshall y de intercambiar las experiencias económicas, prestarse ayuda técnica y autoabastecerse de materias primas, viveres, maquinaria y equipo, etc. Fue creada el 13 de enero de 1949, los países integrantes de la C.A.M.E. son: Checoslovaquia, Hungría, Polonia; República Democrática Alemana, URSS, Rumania y Albania.

Como podemos ver, actualmente se han desintegrado los países de Checoslovaquia, Alemania Democrática y la URSS, no obstante México sigue teniendo intercambio comercial con los nuevos países de la Europa Oriental

El 13 de agosto de 1975, se firmó en Moscú el Convenio de Cooperación entre el C.A.M.E. y México, con el propósito fundamental de establecer la cooperación multilateral en distintos sectores de la economía, la ciencia, la tecnología, etc.

A pesar de ello, a la fecha las importaciones y exportaciones entre la C.A.M.E. y México no han tenido relevancia, según se muestra en el cuadro 17.

Cuadro 17
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CAME 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	17.3	18.3	8.4	27.3	197.4
IMPORTACIONES	152.5	196.4	298.5	160.5	170.3
SALDO	-135.2	-178.1	-290.1	-133.2	27.1

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

Ésta es otra de las agrupaciones comerciales con las que México tuvo relación comercial y que al igual que la anterior desapareció para dar paso a la UE, no obstante forma parte del gran abanico de países con los que se tuvo intercambio comercial en éste período.

MÉXICO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

El 1o de enero de 1994 entra en vigor el TLCAN, siendo los países integrantes México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Los principales objetivos y disposiciones iniciales de éste tratado establecen formalmente una zona libre de comercio entre sus países integrantes, de conformidad con el GATT. Éstas disposiciones proveen las reglas y principios básicos que regirán el funcionamiento del tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del tratado son:

- Eliminar barreras al comercio.
- promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales, para efectos de interpretación en casos de conflictos, se establece que prevalecerán las disposiciones del tratado sobre las de otros convenios, aunque existan excepciones a ésta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales, prevalecerán sobre el TLC de conformidad, requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC:

REGLAS DE ORIGEN

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

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

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

En lo que se refiere a la administración aduanera, podemos decir que con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

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

El propósito de nuestro trabajo no es el análisis del TLC, no obstante, merece un trato aparte, pues en orden de importancia es el tratado comercial más completo y amplio que ha firmado México ya que representa alrededor del 80 por ciento de nuestro comercio exterior.

Actualmente Norteamérica es el principal mercado a donde se dirigen las exportaciones mexicanas, "en 1994 del total de 60 mil 817, 87.4 por ciento se vendieron a Canadá y Estados Unidos, éste último país tan solo participó con 51 mil 645 millones de dólares, 97.2 por ciento, mientras que Canadá fue 2.8 por ciento, mil 482 millones de dólares. En 1996, el total de exportaciones aumentó aproximadamente 57 por ciento, es decir, a 95 mil 801 millones de dólares, de los cuales 86.1 por ciento se dirigieron a Norteamérica, Estados Unidos participó con 80 mil 343 millones de dólares, 97.4 por ciento, y Canadá con 2.6 por ciento, dos mil 170 millones de dólares.

De los principales productos comerciados entre México y Estados Unidos tenemos en primer lugar a los automóviles, y le siguen: televisores a color, cables para bujías, vehículos de carga, motores, aparatos receptores de radio, computadoras, aparatos emisores y receptores, entre otros. Con Canadá los principales productos que comercia México son en orden de importancia: automóviles, computadoras, motores, teléfonos, partes para motor, televisores, alfombras, entre otros."⁹³

Históricamente, Norteamérica y especialmente E.U. ha representado para México la mejor opción de colocación de sus exportaciones por diferentes aspectos: la situación geográfica, el hecho de ser uno de los principales socios comerciales de E.U., y la situación de tener presencia en el mercado más grande del mundo (360 millones de personas), sin embargo, el TLCAN a tres años de su puesta en marcha dio como resultado:

- "El comercio bilateral superó los 150 mil millones de dólares.
- México es actualmente el tercer socio comercial de Estados Unidos.
- Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaran 120 por ciento de 1994 a 1996.
- México es el segundo proveedor de Estados Unidos, vende más que Inglaterra y Alemania juntos; arriba de lo que globalmente exportan Hong Kong, Singapur y Korea, y mucho más que todo el resto de América Latina."⁹⁴
- "60 por ciento de las exportaciones se han concentrado en 300 empresas enfocadas a cinco ramas productivas y tres agropecuarias.
- El grueso de las importaciones de bienes intermedios (materias primas) creció 9 por ciento, en el periodo 1994 - 1996."⁹⁵

Sin embargo, no todo es miel y dulzura para México pues existen barreras no arancelarias en el TLCAN principalmente de tipo fitosanitarias, zoonitarias, y de cuotas compensatorias de E.U., que impiden el flujo de varios productos mexicanos a los otros países integrantes del tratado. Además de lo anterior, existen dificultades en lo que se refiere a solución de controversias debido a que por lo general los paneles de solución a las mismas no son lo imparcial que deberían ser, dejando así en desventaja a los exportadores mexicanos. Tal es el caso de sectores como el del cemento; el lácteo; autotransporte de carga y de pasajeros; paquetería; escobas; trigo; carnes de cerdo y de

⁹³ Seminario sobre exportaciones para micro, pequeños y medianos empresarios. Gobierno del D.F. Secretaría de Desarrollo Económico. 10 de sep. 1998.

⁹⁴ Véase, "Revisión del TLC, pero sin reapertura: secofi", El Financiero, 5 de mayo de 1997.

⁹⁵ Véase, "El dinamismo exportador desequilibra a la industria", El Financiero, 29 de abril de 1997.

res; pollo; atún; y tomate por mencionar algunos, que por barreras no arancelarias no pueden exportar sus productos, situación que contrasta con la de sus homólogos del norte quienes no tienen problemas para vender en nuestro país.

“A un lustro de la puesta en marcha del TLC, el comercio de México con E.U. y Canadá se duplicó, al pasar de 96 mil MDD a poco más de 196 mil MDD, pero ha sido nula su generación de empleos y mejoramiento de salarial y de condiciones de vida.

Esto se ha debido entre otras razones, a la alta concentración de los flujos comerciales. La dinámica exportadora es impulsada por un lado, por un sector maquilador cuyos componentes nacionales son menores a 2 por ciento, y por otro lado, del total de las ventas al exterior -más de 110 mil MDD- 80 por ciento es realizado por grandes empresas, a pesar de registrarse 32 mil 592 compañías de exportación.”⁹⁶

Las cifras que presentamos en el cuadro 18 nos llevarían a pensar que el TLC ha sido todo un éxito para México, sin embargo, habría que hacer un análisis de los sectores realmente beneficiados, los cuales son minoría pues casos como el textil; acero; comunicaciones; minería; y servicios financieros mejoraron sus exportaciones a partir de la puesta en marcha de éste tratado, pero el grueso de los demás tuvieron un descenso en sus ventas al exterior o tuvieron que dejar de exportar por el alto costo de las materias primas de importación.

Cuadro 18
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-TLCAN 1992-1996
(Millones de dólares)

	*1992 a/	*1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	38467.7	44657.7	53412.5	68451.8	82842.2
IMPORTACIONES	45333.0	47703.1	58608.8	55368.8	69372.6
SALDO	-6865.3	-3045.4	-5196.3	13083.0	13469.6

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

*Cabe hacer la aclaración de que el tratado entra en vigor el 1 de enero de 1994, pero se muestran las cifras de los años 1992 y 1993 para efecto de comparación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

Los esfuerzos del gobierno federal para promover las exportaciones dentro del TLCAN han dado como resultado al término de 1996, un aumento del 85 por ciento en éste rubro con respecto a 1993 y una tasa del 20.3 por ciento de crecimiento anual en el período 1994-1996.

Por otra parte, las cifras del comercio de México con E.U. son engañosas ya que comparando el superávit comercial de México con el vecino del norte durante enero de 1997, el cual es de 1283 MDD con las ventas del petróleo mexicano a ese país durante enero de 1997 las cuales fueron por unos 800 MDD; y las ventas a E.U. de la industria maquiladora de exportación durante el mismo período fueron de 2 mil 978 MDD teniendo en cuenta que el valor agregado de éstas es menor al 20 por ciento,⁹⁷ ésta comparación deja a nuestro país una ganancia de algunos cientos de millones de dólares y nos da una idea más real de la situación de nuestro comercio con E.U., la cual refleja

⁹⁶ Véase, “El TLC, eje de la crisis del país: Calderón Salazar”, El Financiero, 19 de enero de 1999.

⁹⁷ Véase, “El verdadero comercio con Estados Unidos”, El Financiero, 24 de marzo de 1997.

una dependencia en las ventas externas del petróleo y la maquiladora, y entonces nos preguntamos ¿dónde está el éxito de la diversificación de las exportaciones mexicanas? y ¿dónde está el éxito que se auguraba del TLC?

MÉXICO Y EL GRUPO DE LOS TRES

El primero de enero de 1995, entró en vigor éste tratado comercial, siendo sus integrantes México, Colombia y Venezuela, su objetivo principal es formar una zona libre de comercio entre estos países estableciendo reglas claras y transparentes en beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión, creando así la certidumbre de las acciones de los agentes económicos, lo cual permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y, facilitará los flujos de inversión entre los tres países.

Gracias a éste llamado G3 México ha tenido un incremento en sus exportaciones a Colombia y Venezuela en poco más del 100 por ciento en el período 1992-1996 (cuadro 19), y a partir 1995 cuando entra en vigor el acuerdo vemos una alza considerable en las mismas lo que muestra el éxito del acuerdo. Los principales productos exportados a Colombia son lavadoras; libros; medicamentos; cables para bujías, entre otros. A Venezuela le vendemos tubos de hierro y acero, computadoras; medicamentos; maíz; automóviles y autopartes.

De seguir así, el comercio de México con estos países terminará convirtiéndose poco a poco en una opción real para nuestras exportaciones, por lo que los exportadores nacionales no deben ignorar éste mercado, pues con las facilidades que otorga el acuerdo y las ventajas de México en cuestión de cercanía geográfica y de idioma, se pueden aprovechar al máximo éstas ventajas y convertirlas en oportunidades de desarrollo de exportadores.

Cuadro 19
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-G3 1992-1996
(Millones de dólares)

	*1992 a/	*1993	*1994	1995	1996
EXPORTACIONES	418.0	463.3	477.8	833.0	861.8
IMPORTACIONES	279.6	310.3	418.2	311.5	331.0
SALDO	138.4	153.0	59.6	521.5	530.8

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

*Cabe hacer la aclaración de que el tratado entra en vigor el 1 de enero de 1995, pero se muestran las cifras de los años 1992, 1993 y 1994 para efecto de comparación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y CHILE (ACE)

El objetivo principal de éste acuerdo, al igual que los demás, es la liberación comercial eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones y exportaciones a través de un conjunto de reglas para promover los intercambios y diversas disposiciones para facilitar la cooperación bilateral, a fin de diversificar e

incrementar el intercambio entre los dos países. Asimismo, pretende estimular la inversión e incrementar los servicios de transporte marítimo y aéreo.

La base del acuerdo es un programa de desgravación y eliminación de barreras no arancelarias del comercio bilateral. Dicha liberación inicia el primero de enero de 1992, sobre una base de un gravamen máximo común de 10% ad valorem y la desgravación para la mayoría de los productos que estarán libres de gravamen se logrará en un plazo de cuatro años. Para el resto (un limitado número de productos) la desgravación se logrará en seis años.

Éste acuerdo se constituyó como el segundo convenio comercial más amplio del continente -después del suscrito entre E.U. y Canadá- y el primero en su género en la región.

Gracias a éste convenio mercantil, en 1996 las exportaciones mexicanas a Chile fueron aproximadamente 4.5 veces mayores que en 1992 (cuadro 20) y casi seis veces mayores que en 1991 antes de su firma. Los productos exportados a ese país son autopartes; automóviles; vehículos de carga; computadoras; televisores; policloruro de vinilo y pimientos principalmente.

Cuadro 20
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CHILE 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 a/	1993	1994	1995	1996
EXPORTACIONES	152.5	194.0	203.4	489.9	688.5
IMPORTACIONES	95.5	129.9	227.7	498.3	402.0
SALDO	57	64.1	-24.3	-8.4	286.5

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

A raíz de éste acuerdo, el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los dos países han aumentado en forma notable.⁹⁸

En nuestros días éste acuerdo se transformó en tratado de libre comercio para dar continuidad al proceso dinámico de apertura comercial, logrando con ello la desgravación más acelerada de algunos productos y servicios, y dando cabida a otros sectores que no estaban dentro del acuerdo anterior pero que son importantes para ambas naciones.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA

Éste tratado entra en vigor el 1o de enero de 1995, siendo de los más completos en cuanto a negociación en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivos, promoviendo el comercio de bienes y servicios, además da protección a los secretos industriales, marcas y derechos de autor y facilita la inversión entre ambos países. Éste tratado cubre temas como: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias,

⁹⁸ Revista Comercio Exterior. Vol. 43, N.12, diciembre de 1993. pag. 1102.

medidas de salvaguarda, prácticas desleales, compras gubernamentales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

El comercio de México con Costa Rica ha ido en aumento notablemente a partir de la puesta en marcha de su tratado de libre comercio hasta casi duplicar su intercambio, y en lo que respecta a las exportaciones mexicanas, éstas van de la mano con el aumento del comercio pues en los años 1995 y 1996 se registraron aumentos del 45.1 y 37 por ciento anuales respectivamente, que contrastan con los descensos registrados en años 1993 y 1994 (cuadro 21).

Cuadro 21
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-COSTA RICA 1992-1996
(Millones de dólares)

	*1992 a/	*1993	*1994	1995	1996
EXPORTACIONES	107.0	99.3	94.6	137.3	188.1
IMPORTACIONES	14.5	21.8	27.5	15.6	57.6
SALDO	92.5	77.5	67.1	121.7	130.5

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

*Cabe hacer la aclaración de que el tratado entra en vigor el 1 de enero de 1994, pero se muestran las cifras de los años 1992, 1993 y 1994 para efecto de comparación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA

El 1o de enero de 1995, entra en vigor éste tratado formando una zona de libre comercio entre ambos países, estableciendo reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión.

Lo más relevante de éste tratado lo encontramos en que el 97% de las exportaciones de México a Bolivia dentro de los bienes industriales, queda libre de aranceles y, de Bolivia a México, quedan desgravadas en un 99%. El plazo máximo de desgravación es de 12 años, partiendo de un arancel máximo del 10%.

El intercambio comercial entre los dos países es relativamente pobre, por eso mismo la necesidad de firmar un tratado de libre comercio México-Bolivia, por otra parte, para Bolivia representa encontrarse en condiciones de cercanía geográfica con el mercado del TLCAN y esto significa más posibilidades de colocar sus productos en éste gran mercado. A partir de la activación del tratado, se ha logrado eliminar los déficits que tenía México con éste país hasta 1994 (cuadro 22), no obstante esa recuperación es apenas de unos cuantos millones de dólares debido a que el proceso de desgravación acordado es a largo plazo y los beneficios se verán en la próxima década.

Cuadro 22
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-BOLIVIA 1992-1996
(Millones de dólares)

	*1992 a/	*1993	*1994	1995	1996
EXPORTACIONES	8.5	17.0	13.4	24.1	30.4
IMPORTACIONES	17.1	16.2	19.1	5.1	8.0
SALDO	-8.6	0.8	-5.7	19.0	22.4

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

*Cabe hacer la aclaración de que el tratado entra en vigor el 1 de enero de 1994, pero se muestran las cifras de los años 1992, 1993 y 1994 para efecto de comparación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

MÉXICO Y LA CUENCA DEL PACIFICO (APEC)

El foro de cooperación económica Asia-Pacífico también llamado Cuenca del Pacífico (APEC: Asean Pacific Economic Cooperation, por sus siglas en inglés) fue creada en mayo de 1991 y se autodefine como un foro informal de consultas entre representantes de alto nivel de las economías del área. Es el segundo foro de consulta multilateral al que México se adhirió formalmente después de la adhesión al GATT y el primero en la década de los noventa. En noviembre de 1993 en la reunión de los países que integran la APEC, se aceptó a nuestro país como miembro de esa comunidad gracias a que era considerado como uno de los países más seguros del orbe para hacer negocios, así como por su calidad de socio de E.U. y Canadá miembros honorables del grupo.

La Cuenca del Pacífico no es propiamente un bloque económico, pues no existen acuerdos o tratados que obliguen a constituir una gran zona de libre comercio o un mercado común, lo que la caracteriza es un principio de cooperación económico. El objetivo principal de México para adherirse a ésta comunidad se basa en la importancia de la región a nivel mundial: agrupa 47 países y territorios, su población representa más de la mitad de la mundial, genera alrededor de 45 por ciento de la producción del orbe, y en su territorio se realiza poco más del 50 por ciento comercio internacional, se lleva a cabo 25 por ciento del tráfico aéreo y la mayor parte del marítimo, se localiza 21 por ciento de las reservas mundiales de petróleo y se ubican las mayores reservas financieras del mundo y la tecnología más dinámica.⁹⁹

Ante estos desafíos, la economía y el comercio exterior de nuestro país tienen un gran compromiso, pues como vemos la integración a ésta organización requiere de mucho esfuerzo para sumarse a los beneficios de desarrollo económico que la región registra. En 1992, las exportaciones mexicanas hacia los países de ésta comunidad fueron bastante relevantes pues en orden de importancia se dirigieron a : E.U., Canadá y Japón, que en conjunto representaron el 85 por ciento del total y para 1996 las cifras fueron parecidas registrando un leve incremento del 2.7 por ciento. La importancia del ingreso de México a éste organismo se refleja en el incremento de las exportaciones al Japón en 1994, que en ese año pasa a ser el 3er país al que se dirigen nuestras exportaciones a nivel mundial (cuadro 23). El intercambio comercial con los demás países miembros de la APEC a excepción de E.U. y Canadá es insignificante

⁹⁹ Revista Comercio Exterior. Vol. 43, N.12, diciembre de 1993. pag. 1103.

Con la integración de nuestro país a la APEC, se completó la estrategia del gobierno de México de vincularse a las regiones y comunidades económicas más importantes del planeta.

Cuadro 23
EXPORTACIONES HACIA LA APEC 1992-1996
(Millones de dólares)

	1992 ^{a/}	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
E.U.	37468.0	81	43116.2	83	51943.0	85	66472.4	84	80671.8	84
CANADA	999.7	02	1541.5	03	1469.5	02	1979.4	02	2170.4	02
JAPON	793.4	02	700.4	01	988.3	02	928.1	01	1363.2	01
OTROS	6934.5	15	6527.9	13	6481.4	11	10161.5	13	11794.2	13
TOTAL	46195.6	100	51886.0	100	60882.2	100	79541.4	100	95999.6	100

a/ A partir de éste año se incluye a la industria maquiladora de exportación.

Fuente: Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. Edición 1997. pp.483-490.

MÉXICO Y LA OCDE

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), fue fundada en 1961 y tiene su sede en París, Francia. La OCDE es un foro de consulta y coordinación entre gobiernos, en el que se discuten y analizan las políticas económicas, financieras, ambientales y comerciales, entre otras, de los países que forman parte de ésta organización.

En mayo de 1994, México se convirtió en el vigésimo quinto país miembro. En abril de 1994 se firmó la Declaración del Gobierno de México; éste documento contiene la posición de nuestro país respecto a las disciplinas de la OCDE. Asimismo, se firmó la Decisión del Consejo de la OCDE por la cual se invita a México a formar parte de la organización.

La Declaración fue aprobada por el Senado de la República. Dicho documento, convertido en instrumento de adhesión, fue depositado ante el gobierno francés el 18 de mayo de 1994. México es, a partir de entonces, miembro de pleno derecho de la Organización.

Al ingresar a la OCDE, México adopta los instrumentos de la Organización; en particular el Código de Liberalización de Movimientos de Capital y el Código de Liberalización de Operaciones Invisibles.

El principal objetivo de los Códigos de Liberalización es lograr que los residentes de los distintos países miembros puedan realizar negocios entre ellos mismos, como lo harían los nacionales de un mismo país. Se pretende alcanzar éste objetivo mediante la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio de servicios, incluyendo los servicios financieros, y a la inversión extranjera.

Mediante su ingreso a la OCDE México obtendrá los siguientes beneficios:

1. Participación en uno de los foros más importantes del mundo.

-México participará en el diseño y coordinación de las políticas económicas y sociales que conforman la economía global.

-El ingreso a la Organización le permitirá a México mantener la comunicación y cooperación más estrechas con las principales economías del mundo, diversificando y ampliando sus relaciones con los países miembros.

-México podrá beneficiarse de la experiencia acumulada por otros países miembros durante los 34 años de existencia de la Organización

2. Inversión.

El ingreso de nuestro país a la OCDE contribuirá a incrementar la captación de flujos de capitales, con todos los beneficios que ello implica, como son: creación de empleos mejor remunerados, captación y aplicación de tecnología más avanzada.

-México mantendrá una posición competitiva en la captación de inversión extranjera directa, teniendo conocimiento inmediato sobre las tendencias y prioridades que en ésta materia presentan los países exportadores de capital reunidos en la OCDE.

3. Financiamiento.

-En los mercados internacionales de capitales se establece una distinción entre los créditos otorgados a los países integrantes de la OCDE, considerados de menor riesgo, y los que se otorgan a otros países no miembros. Al ser integrante de la OCDE, México podrá captar financiamiento en condiciones preferenciales.

4. Acceso a información.

-México tendrá acceso directo a un importante cúmulo de información que posee la OCDE, a foros de análisis y estudio, a seminarios y conferencias, en particular sobre inversión internacional y temas conexos, en los que se analizan los procesos de liberalización a nivel mundial.

-Podrá aprovechar las aportaciones de los especialistas más reconocidos a nivel internacional, provenientes de países que históricamente se han mantenido a la vanguardia en los temas que ocupan a la Organización: tecnología protección al medio ambiente, agricultura, educación, desarrollo de energía nuclear, protección al consumidor, inversión, política de competencia, entre otros.¹⁰⁰

Finalmente entre los acuerdos que México ha firmado recientemente con otros países en materia de comercio exterior tenemos el de Australia y Nueva Zelanda, cuyos objetivos al igual que los demás es eliminar la barreras comerciales bilaterales.

También es de suma importancia mencionar que actualmente México se encuentra negociando tratados comerciales con países de la Cuenca del Pacífico. Desde el sexenio de Miguel de la Madrid y hasta la pasada administración se ha buscado asegurar una mayor inserción del país en la economía mundial por medio diversificación y la expansión de los mercados de intercambio, en éste sentido México ha reforzado sus relaciones a través de firmas en acuerdos y tratados comerciales con algunos de los países más importantes y desarrollados en ésta región, como son: el Acuerdo firmado con Malasia en 1991, con Taiwán en 1992, con Nueva Zelanda en abril de 1994 y con Australia en noviembre del mismo año como ya se mencionó.

Actualmente México está trabajando en un proyecto donde se pretende concretar la firma de un tratado en materia de inversión con la Cuenca del Pacífico, en particular con Japón, Malasia, Tailandia, Corea del Sur y Singapur. Dicho tratado traerá grandes beneficios a ésta economía, debido a que en el participa el país más desarrollado de la región asiática, es decir, Japón el cual tiene un gran potencial económico y una participación significativa en el comercio internacional.

¹⁰⁰ Folleto ¿Qué es la OCDE?. SECOFI. México. 1994.

La decisión de Japón para invertir en México se debe a que nuestro país ofrece una ventaja muy importante: la posibilidad de incursionar en las economías latinoamericanas y norteamericanas.

MÉXICO Y LA OMC

El GATT desaparece para dar vida a la OMC según uno de los acuerdos de la Ronda Uruguay. La Organización Mundial de Comercio (OMC) sustituirá al GATT a partir del 1 de enero de 1995.

La OMC será el marco institucional del comercio mundial, así como administrador de los acuerdos e instituciones creadas en la Ronda Uruguay.

OBJETIVO DE LA OMC

Los países miembros de la OMC, en sus relaciones comerciales y económicas deben: Incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá aumentar el empleo y el ingreso.

Esto se logrará con base en la reducción de los aranceles y barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en el comercio mundial.

La OMC estará regida por los principios generales del GATT, incluyendo la norma que permite otorgar a las naciones en desarrollo flexibilidad en algunas de sus normas. Concede trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, mediante preferencias arancelarias por parte de las naciones desarrolladas a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esto sin exigir reciprocidad a los países menos desarrollados. Además, los países en desarrollo pueden acordar, entre ellos, preferencias arancelarias sin otorgárselas al resto de los miembros del GATT.

Para los países en desarrollo, como México, los beneficios de pertenecer a la OMC son:

- Obtener concesiones arancelarias otorgadas entre los países miembros desde 1947.
- Lograr seguridad y certidumbre en el comercio con nuestros principales socios comerciales.
- Contar con mecanismos de solución de diferencias.
- Tener trato favorable como país en desarrollo.
- Recibir asistencia técnica y capacitación de funcionarios en mecanismos, normas y procedimientos del GATT.

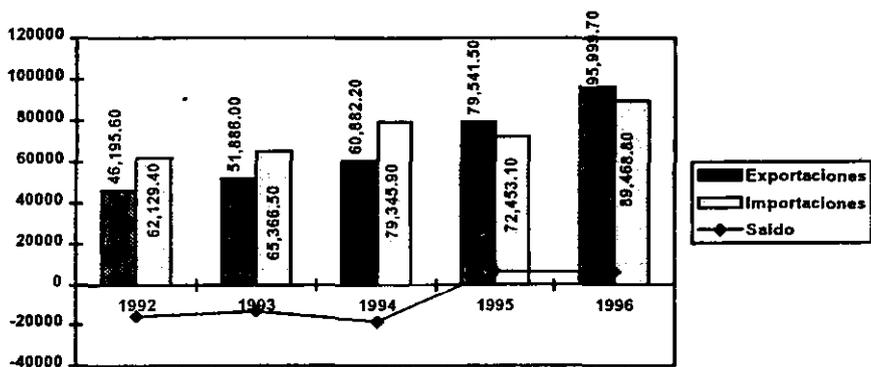
Entre ésta gran variedad de instrumentos y programas, ninguno garantiza por sí solo, resultados efectivos. La eficacia de los instrumentos depende decisivamente de la mecánica de su aplicación. En éste sentido, pueden identificarse los siguientes lineamientos:

- La colaboración entre el gobierno y los sectores productivos es indispensable para precisar los objetivos de la promoción en términos de sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental.
- Es indispensable que la promoción sea congruente con el nivel de desarrollo de la oferta exportable. Los problemas fundamentales que obstaculizan dicho desarrollo deben recibir prioridad por encima de los apoyos al mercadeo y venta.
- Para evitar el desperdicio, los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos, y debe alentarse la privatización de la promoción a través de subcontratación, tanto del interior como del exterior.

- Es necesaria una estrecha coordinación de las instituciones de promoción tanto del Gobierno como de los sectores productivos, a fin de lograr la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos disponibles.

A partir de la adopción de la política de apertura comercial en nuestro país, el resultado fue que las exportaciones se incrementaron considerablemente como se tenía previsto, sin embargo, las importaciones superaron ese incremento a partir de 1988, ocasionando desde entonces déficits en la balanza comercial que llegó a ser de 6,851.6 MDD en promedio durante el período 1992-1996 (gráfica 6).

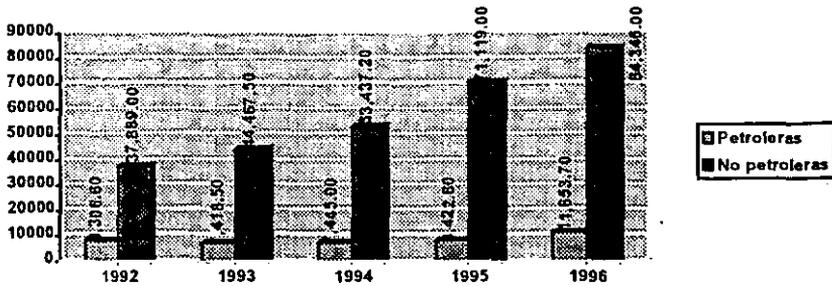
Gráfica 6
VARIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR 1992-1996
(Millones de dólares)



FUENTE: Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar Enero-Octubre de 1998. Volumen XXI, Número 10. INEGI. México, pag. 9.

En el análisis de las exportaciones nacionales durante el periodo 1992-1996, tenemos que las no petroleras tuvieron un marcado aumento equivalente al 86% según el gráfico 7, que confirma el cumplimiento de uno de los objetivos establecidos por el gobierno federal en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 de promover las exportaciones no petroleras.

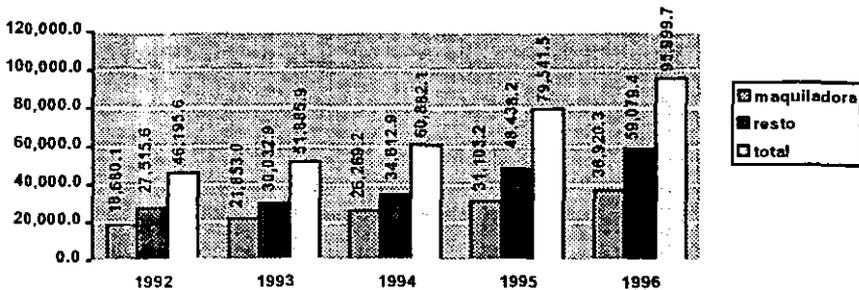
Gráfica 7
TOTAL DE EXPORTACIONES 1992-1996
(millones de dólares)



FUENTE: Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar Enero-Octubre de 1998. Volúmen XXI, Número 10. INEGI. México, pag. 139.

No obstante, dentro de éste rubro de las exportaciones no petroleras es importante destacar el aumento que tuvieron las exportaciones de la industria maquiladora, que representaron el 45% del total como nos muestra el gráfica 8, lo que hace pensar que el auge de las maquiladoras es un aspecto que en el Gobierno Federal apoya por los beneficios que lleva consigo, pero que dentro del apoyo a la promoción de las exportaciones nacionales nada tiene que ver pues esas exportaciones aunque llevan un porcentaje de contenido nacional, normalmente son de procedencia extranjera, pero utilizan las facilidades que ofrece el gobierno de México para ello. Ésta situación obedece a dos aspectos, primero a que el gobierno federal ha otorgado facilidades para que inversionistas extranjeros establezcan éste tipo de empresas en nuestro país y con ello se incrementen las fuentes de empleo; la generación de divisas; y obviamente las exportaciones nacionales, pero también obedece a que ésta industria es el resultado de la diversidad de tratados comerciales firmados por México.

Gráfica 8
EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1992-1996
(millones de dólares)



FUENTE: Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar Enero-Octubre de 1998. Volúmen XXI, Número 10. INEGI. México, pag. 132.

CAPÍTULO 4

**RESULTADOS INMEDIATOS Y
RETOS A SUPERAR**

4.1 RESULTADOS INMEDIATOS.

Durante ésta activa década de apertura comercial, las exportaciones se han multiplicado por cinco, hasta llegar en 1996 aproximadamente a los cien mil millones de dólares, ubicándose durante éste año, como el décimo principal exportador en el comercio mundial por debajo de la Unión europea, Estados Unidos y Japón con una participación de 2.4 por ciento, y por encima de países como Australia, Tailandia, Brasil y Argentina.

México es el país latinoamericano con mayor dinamismo exportador en la región, al promediar durante el periodo 1990-1996 un crecimiento de 15 por ciento en sus exportaciones, cifra por arriba del 6.5 por ciento registrado por los demás países de América Latina. Norteamérica es el principal mercado a donde se dirigen las exportaciones mexicanas, en 1994 del total de 60 mil 817, el 87.4 por ciento se vendieron en Canadá y Estados Unidos, éste último país tan solo participó con 51 mil 645 millones de dólares, 97.2 por ciento, mientras que Canadá fue de 2.8 por ciento, mil 482 millones de dólares. En 1996, el total de exportaciones aumentó aproximadamente 57 por ciento, a 95 mil 801 millones de dólares, de los cuales 86.1 por ciento se dirigieron a Norteamérica, Estados Unidos participó con 80 mil 343 millones de dólares, 97.4 por ciento, y Canadá con 2.6 por ciento, dos mil 170 millones. En el primer cuatrimestre de 1997, hubo un incremento del comercio con Estados Unidos de 17.4 por ciento, comparado con el mismo periodo en 1996, debido al aumento en las exportaciones mexicanas de 16.2 por ciento y de las exportaciones estadounidenses a México de 18.8 por ciento. Respecto a Canadá, se registró un aumento en el comercio bilateral de 13.0 por ciento en el primer cuatrimestre de 1997 en relación con el de 1996, esto debido al aumento de 18.7 por ciento de las exportaciones mexicanas a Canadá.

El saldo de la balanza comercial en el primer cuatrimestre de 1997 registró un superávit de mil 444 millones, 45.2 por ciento menos que la cantidad que se observó en el mismo periodo del año anterior, de dos mil 638 millones. En 1997, México continuó manteniendo el superávit comercial del año anterior tanto con Estados Unidos y Canadá, como con los países miembros de la ALADI y Centroamérica. Mientras que con la Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega y Suiza), y los países asiáticos (Japón, China, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur), registró un déficit comercial en 1996, y parte de lo que va de éste año.

Las exportaciones mexicanas se concentran principalmente en bienes manufacturados. Durante el primer cuatrimestre de 1997, del total de exportaciones, 34 mil millones de dólares, 82.9 por ciento se ha concentrado en éste sector, mientras que de las importaciones totales de México durante el mismo periodo, 32 mil millones de dólares, 78.6 por ciento se han concentrado en bienes intermedios. De los principales productos comerciados entre México y Estados Unidos tenemos en primer lugar a los automóviles, y le siguen en participación en el comercio bilateral: televisores a color, cables para bujías, vehículos de carga, motores, aparatos receptores de radio, máquinas procesadoras de datos, aparatos emisores y receptores, entre otros. Con Canadá, los principales productos que comercia México son de orden de importancia: automóviles, computadoras, motores, teléfonos, partes para motor, televisores, alfombras, entre otros.

Los países miembros del TLCAN, acordaron eliminar el arancel de importación a partir del 1o de julio de 1997, para diversos productos, tales como: agropecuarios, químicos, farmacéuticos, películas para fotografía, entre otros. Con Chile, los productos

que más se comercian son: automóviles vehículos de carga, televisores a color, policloruro de vinilo, máquinas procesadoras de datos, etcétera.

Es importante señalar que para que una política comercial de apertura comercial tenga éxito y se traduzca en bienestar y desarrollo para el pueblo de México, debe estar acompañada del diseño adecuado de políticas internas, tales como la industrial, la fiscal, de promoción a la inversión extranjera directa, la monetaria, entre otros. Al mismo tiempo, tomando conciencia de que la solución a los problemas en nuestro país no se logra aislándolos, cerrándonos al proceso de globalización, sino el hacer que éste funcione a nuestro favor como ventaja al ser más competitivos y eficientes en los servicios y productos que se ofrecen.

El modelo de apertura comercial de México, ha venido siguiendo las tendencias internacionales, pero sus resultados, hasta ahora, no son nada presumibles, aunque en muchas ocasiones se nos ha puesto de ejemplo en cuanto a la instrumentación a seguir.

En la administración anterior se logró corregir el déficit en las finanzas públicas, controlar la inflación y el círculo de las devaluaciones, se avanzó sustancialmente en la privatización, en la apertura de fronteras y se concretó la inserción de México en el TLC. Se logró negociar la deuda externa, se modificó la estructura del campo, se otorgó una mayor autonomía del Banco Central, se llegó inclusive a bajar los impuestos, etc. Éste nuevo modelo llegó sin embargo a un callejón sin salida: la apertura de fronteras y la progresiva sobrevaloración del peso, dentro del sistema de bandas de flotación preestablecidas, arrojando un creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, que tenía que ser financiado por entradas de capitales, principalmente por inversiones financieras. La apremiante captación de divisas exigía altas tasas de interés que, al final de cuentas, impedía el crecimiento.

El alza de las tasas internacionales y los eventos políticos en el 94 fueron los factores externos que llevaron a México a una macrodevaluación, y su posterior crisis, que dejó al descubierto errores garrafales en la implementación del modelo neoliberal. No había ahorro y si había un exceso de gasto de consumo interno financiado alegremente. La inversión productiva se orientó al boom de las franquicias en lugar de dirigirse a la industria exportadora, la industria en general se vio desplazada sin misericordia por mercancías importadas que gozaban de la ventaja del peso sobrevaluado y la apertura indiscriminada de fronteras. El campo seguía arrastrando un problema de baja escala de producción, deficiente financiamiento, reglas no muy claras de propiedad y asociación. Ahora tenemos enfrente un avance democrático y la superación de la crisis, un ámbito externo muy favorable y cifras macroeconómicas muy alentadoras, pero que no corresponden todavía a la realidad de lo que perciben las arcas de las familias y de muchas empresas.

Los márgenes de maniobra son en diversas cuestiones muy amplios, pero los riesgos inherentes también están presentes y deben evitarse o corregirse a fin de evitar a toda costa incurrir en una nueva crisis intolerable para la sociedad. Por lo que respecta al sector exportador, éste es uno de los aspectos de riesgo más urgentes. Nuestro comercio exterior está concentrado en más de 80% en los Estados Unidos y en la manufactura de automóviles. Debemos diversificar nuestros productos y mercados para evitar que el ciclo económico de los EUA o el de un sector a nivel mundial llegue a desestabilizarnos en el futuro. Todo esto requiere de recursos que no tiene el Estado, ni el sistema financiero, pero sabemos que todavía existe la posibilidad de allegarnos de recursos vía inversión extranjera que sea encaminada a procesos productivos de largo plazo,

procurando que dicha inversión no se concentre en su totalidad en el sector financiero mexicano para evitar la tradicional fuga de divisas. La clave está en que sólo poniendo atractivo y seguro al país podríamos ver que los recursos fluyen hacia la economía y se mantienen adentro como sucedía en los viejos tiempos del desarrollo estabilizador.

El esfuerzo exportador sostenido difícilmente puede provenir sólo de un núcleo reducido de empresas altamente competitivas. Requiere ser complementado con la sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno. Es indispensable integrar agrupamientos industriales de alta competitividad, con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional de las exportaciones y de competir exitosamente en el mercado interno. Por estas razones, el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones serán también fuentes fundamentales del crecimiento económico.

El Gobierno Federal y los Gobiernos Estatales y Municipales, en coordinación con los sectores productivos, tendrán la gran labor de crear las condiciones para que un número cada vez mayor de empresas dejen de considerar la exportación, así como la proveeduría de ésta con fines o como intereses marginales o coyunturales, atendidos en función de las fluctuaciones del mercado interno. Ello requiere crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, para que ésta se convierta en foco central de la estrategia de negocios de la industria nacional.

La política industrial actuará a partir de un entorno caracterizado por retos y oportunidades sustanciales. En el frente internacional, la competencia por los mercados mundiales de productos intensivos de mano de obra poco capacitada se intensificará. México tendrá que responder a éste desafío mediante una política industrial activa, que incremente su capacidad de competir en los mercados internacionales sobre las bases de calidad elevada y fortaleza tecnológica. Por otra parte, las posibilidades de exportación derivadas de las negociaciones comerciales internacionales y, en particular, de los tratados de libre comercio han creado un marco atractivo para expandir la inversión orientada al pleno aprovechamiento de las posibilidades generadas por el libre comercio con América del Norte y otros países exigirá grandes esfuerzos.

En el análisis de las exportaciones nacionales durante el período 1992-1996, tenemos que las no petroleras tuvieron un marcado aumento equivalente al 86% según la gráfica 6, que confirma el cumplimiento de uno de los objetivos establecidos por el gobierno federal en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 de promover las exportaciones no petroleras.

En el frente interno la apertura económica ha generado la simiente de una planta productiva de competitividad mundial, como resultado de la modernización de la industria nacional durante los últimos años. La alta productividad alcanzada y el avance registrado en diversos segmentos de la industria en materia de modernización empresarial y productiva, así como la privatización y los progresos alcanzados en sectores de servicios que proporcionan insumos clave a la industria, constituyen bases sólidas para extender las condiciones de competitividad internacional a toda la planta productiva nacional. Sin embargo, será necesario enfrentar los retos de la modernización, derivados de la apertura comercial: superar el rezago de las micro, pequeña y mediana industrias, rearticular cadenas productivas y fomentar el desarrollo regional.

Debido a la ampliación de las relaciones comerciales de México con otros países, el gobierno federal tiene la labor de intensificar sus acciones y programas dirigidos a

difundir cultura exportadora con el fin de aprovechar nuestras ventajas competitivas, a través de sus dependencias con ayuda de cursos; seminarios; conferencias; ferias de exportadores; y de información en medios gráficos y electrónicos. La promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación reviste importancia fundamental en la estrategia de política industrial. Esquemas como el Programa Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa Maquilador han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país, y deben mantenerse actualizados. Los apoyos financieros al desarrollo de nuevos mercados requieren fortalecerse y consolidarse para afrontar exitosamente las cambiantes condiciones de los mercados internacionales y ser equivalentes a los mejores que pueden obtener los exportadores de las naciones con las cuales competimos.

4.2 RETOS A SUPERAR EN LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

México a través de los años ha creado una estructura productiva capaz de competir a nivel mundial, pero ha sido de manera muy lenta, ya que desde la época de los ochenta con la inserción al GATT, el gobierno de México debió de luchar o promover, más propiamente dicho, políticas encaminadas a poder competir estructural y económicamente a nivel internacional.

Éste cambio estructural representa retos que debemos alcanzar y que el gobierno debe estar consciente de que sin estos cambios, será mucho más difícil lograr una competitividad a niveles internacionales.

- a) Adecuar mediante políticas que propicien la eficiencia y competitividad, de los sectores productivos más competitivos de acuerdo a las nuevas circunstancias de la economía globalizada.
- b) Crear los mecanismos y el marco necesarios para atraer capital externo, que complemente planes de inversión en sectores vinculados a los mercados internacionales.
- c) Desarrollar programas que alienten la competitividad tecnológica por medio de la creación, aprovechamiento y utilización de los conocimientos derivados de las nuevas tecnologías.
- d) Diseñar políticas económicas que fomenten una adecuada inserción de nuestro país a la economía internacional, con el fin de atenuar la vulnerabilidad de México a las fluctuaciones cíclicas que se presentan a nivel internacional.

En éste sentido, el comercio exterior y la apertura comercial ofrecen una amplia gama de oportunidades de mejoras de nivel de vida de todos los habitantes de nuestro país, por lo que inducir a la competitividad del aparato productivo nacional y propiciar la racionalización y especialización del aparato productivo nacional es prioridad fundamental de las entidades gubernamentales encargadas principalmente de luchar por incluir a México en esa globalización de la que nuestro país no puede hacer caso omiso, y aprovechar las ventajas competitivas en los procesos de producción y su necesidad de aprovechar éstas.

La participación del Estado en las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de las ventas externas fortalecerán el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior, facilitando la reorientación de la estructura productiva hacia la exportación. Abrir nuevos mercados y diversificar el destino de nuestras exportaciones

fortalecerá a la planta productiva nacional y favorecerá la creación de empleos bien remunerados.

La promoción de las exportaciones es un instrumento para inducir a la elevación de la rentabilidad. Ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior son objetivos de mucha importancia, en la medida en que las exportaciones sean uno de los motores esenciales del crecimiento de la economía durante los próximos años.

A pesar de los esfuerzos realizados en el pasado, el sistema nacional de promoción de la exportación adolece de un rezago apreciable respecto a los de nuestros principales competidores en los mercados internacionales. Revertir tal rezago es el reto a superar en el futuro, tanto para las autoridades públicas como para las organizaciones empresariales.

Los puntos clave en los que el gobierno federal debe poner atención en el futuro para promover las exportaciones nacionales son desde nuestro punto de vista:

1. SERVICIOS DE INFORMACIÓN, ASESORÍA Y CAPACITACIÓN EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

La infraestructura desarrollada para ofrecer estos servicios se ha ampliado considerablemente. Sin embargo, la información sobre las oportunidades de exportación aún no tiene la cobertura necesaria para alcanzar a todas las regiones y sectores y su costo dificulta el acceso a las empresas de menor tamaño. Subsiste el desconocimiento de gran parte del empresariado acerca de temas relativos a la exportación, tales como trámites y procedimientos en el ámbito nacional e internacional, apoyos del sector público, oportunidades para incorporarse a la cadena productiva de exportación en forma directa o a través de asociaciones, etc., por ello, es importante que el Gobierno Federal intensifique sus acciones relativas a la promoción de estos servicios de información para que se vaya difundiendo más en concreto éste tipo de información y conocimiento en el ámbito empresarial.

2. DESARROLLO DE MERCADOS

Los eventos registrados en materia de desarrollo de nuevos mercados han sido insuficientes. Las actividades de promoción de las exportaciones se deben dirigir hacia objetivos cada vez más concretos en cuanto a productos, regiones y mercados, es decir, se deben diversificar los mercados de destino, buscar más nichos hacia donde dirigir nuestros productos y ampliar la oferta exportable de productos, para disminuir la histórica dependencia que vive México con nuestros vecinos del norte, con los que se registra aproximadamente el 80% del total intercambio comercial.

3. COORDINACIÓN Y FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN

1) Perspectivas de cambio en los programas de fomento a las exportaciones

Los tratados de libre comercio suscritos por México prevén cambios a los programas de importación temporal a partir del año 2001. Dada la importancia de dichos programas para el sector exportador, durante los próximos años se instrumentarán dichos cambios de manera tal que los referidos programas conserven y aún incrementen su eficacia.

2) Ineficacia de las empresas de comercio exterior

El número de empresas mexicanas que han logrado colocar directamente con éxito sus productos en los mercados mundiales es aún reducido. La mayor parte de los productores nacionales carecen de los recursos y experiencia necesarios para realizar por sí mismos las labores de comercialización y promoción propias requeridas para exportar con éxito. Los exportadores medianos y pequeños requieren de asistencia especializada en la comercialización internacional para consolidar su presencia en el mercado externo, expandir su oferta, disminuir sus costos y aumentar la eficiencia en todas las fases de la actividad exportadora. Ésta labor de asistencia especializada la realizan en muchos países las empresas de comercio exterior.

La figura de empresa de comercio exterior (ECEX) fue creada en nuestro país en 1986 y modificada en 1990. Una ECEX debería cumplir una amplia gama de funciones: compartir gastos de comercialización (investigación de mercado, publicidad, transporte, seguros, financiamiento, etc.); consolidar oferta exportable para generar una mayor capacidad de respuesta a órdenes de compra; desarrollar marcas propias, etc.

Los objetivos antes descritos no se han alcanzado a cabalidad. La gran mayoría de éstas empresas se dedica a comercializar productos de las grandes empresas industriales y no contribuyen al propósito de consolidar la oferta de los pequeños exportadores, ya que no cuentan con la infraestructura y el capital necesarios para ofrecer servicios con valor agregado.

En mayo de 1995 se modificó el decreto que regula la operación de las ECEX para permitirles facturar en el país con tasa cero del IVA y para otorgarles facilidades administrativas en materia aduanera. Sin embargo, el desarrollo pleno de éstas empresas solo será factible a través de un programa sustancial de apoyo, similar al que reciben en otros países donde éstas empresas son exitosas, diseñado especialmente para atender sus necesidades.

4. APOYOS FINANCIEROS

Los problemas en materia financiera se cuentan entre los más gravosos para el sector exportador.

- Faltan mecanismos que garanticen que la banca de primer piso aproveche plenamente los recursos del Banco Nacional de Comercio Exterior destinados a financiar proyectos de exportación. Con frecuencia, la banca de primer piso encuentra más rentable dar prioridad a la utilización de los recursos que ella misma fondea por encima de los que el Banco Nacional de Comercio Exterior pone a su disposición; y
- Algunas empresas exportadoras -generalmente de pequeña escala- enfrentan problemas de acceso a los recursos crediticios por no ser clientes regulares de los bancos comerciales o no contar con las garantías exigidas por la banca.

5. FOMENTO A LA CULTURA EXPORTADORA

La eficacia del Premio Nacional de Exportación debe incrementarse de varias maneras. En primer lugar, a través de la creación de una categoría que estimule a las instituciones o empresas que realizan labores de apoyo previas a la exportación -por ejemplo, promoción regional, estudios de mercado, desarrollo de productos y servicios de apoyo al comercio exterior. En segundo lugar, mediante una mayor difusión a los ganadores, tanto internacionalmente entre sus clientes potenciales, como nacionalmente, entre empresas de características similares, a fin de estimular la imitación de los

ganadores. También habría que agregar una categoría donde se promoviera a las empresas que inician y que destacan en ésta actividad.

6. RENOVACIÓN TECNOLÓGICA

Éste punto es básico pues en virtud de dicha renovación, la capacidad de producción de las empresas aumentará y eso traerá consigo el incremento en sus exportaciones, aunque para que ésta renovación se lleve a cabo, el Gobierno Federal tendrá la obligación de otorgar apoyos a éstas empresas para coadyuvar a contrarrestar el rezago tecnológico. Éste punto será de vital importancia en el sentido de que la política de apertura comercial seguida por México obliga a sus empresas a renovarse tecnológicamente de una manera permanente y en la medida que existan apoyos para ello, las exportaciones nacionales tendrán un mejor futuro.

CONCLUSIONES

En nuestro país, desde la década de los ochenta la promoción de las exportaciones ha sido enfocada a integrarse al modelo de globalización de las economías caracterizada por la firma de acuerdos y tratados comerciales con otros países del orbe, sin embargo, la situación no es sólo firmar acuerdos comerciales, sino impulsar el crecimiento y la competitividad de la economía nacional, poniendo énfasis en los sectores más rezagados. Esto nos llevará a largo plazo a conformar un mercado interno capaz de competir con los más dinámicos a nivel mundial, pero para ello se necesitará de un proyecto viable y bien organizado que prevea una continuación transexenal que evite alcances parciales y de poca duración, pues no en todos los casos la apertura comercial ha dado resultado.

En México como en la mayoría de los países en desarrollo, los mecanismos de libre mercado no han generado un modelo competitivo sino que, en muchos casos, los mercados son inexistentes (como el sector agrícola) debido a la concentración de la actividad exportadora en ciertas empresas y productos. Los obstáculos o “cuellos de botella” estructurales, junto con una estructura económica poco desarrollada, impiden que la oferta productiva reaccione a los estímulos o señales de los precios relativos y de la demanda. La regla del sistema, más que la excepción, es que los mercados, sean imperfectos (monopólicos, u oligopólicos)

La política de apertura comercial o neoliberal adoptada por el gobierno de nuestro país hace ya algunos años eleva los postulados de libre mercado, de la libre empresa y del libre comercio; sin embargo, la aplicación de éste se ha traducido en políticas de privatización de empresas públicas, desregulación de la actividad económica, reducción de cargas fiscales, eliminación de subsidios, así como apertura a la inversión extranjera. Uno de los resultados de la apertura comercial del país, es que la industria maquiladora de exportación sea el sector más beneficiado por el gobierno federal en sus esfuerzos de promover las exportaciones nacionales, en virtud de que aprovechando las razones anteriormente expuestas, ésta representó el 40% del total de las mismas en promedio anual en el periodo 1992-1996.

Es importante señalar que el avance en las exportaciones de las maquiladoras, no es tangible debido a que por las características propias de ésta industria, las utilidades que se obtienen se trasladan fuera de nuestras fronteras a manos del país que aportó la inversión, provocando con esto que las cifras del comercio exterior no reflejen la realidad y no se reinvierta en otros proyectos de exportación.

Hasta antes de los “errores de diciembre” en 1994, nuestro país fue puesto como ejemplo, en el mundo, del éxito de éstas políticas. Después nos empezaron a criticar y a desacreditar.

Sin embargo, no hay que mostrarse contrario a la necesidad que tenía México de buscar nuevas formas de política económica distintas a la excesiva participación estatal en la economía y al fuerte e indiscriminado proteccionismo que caracterizaba la gestión gubernamental hasta el sexenio de López Portillo. Por lo menos, el neoliberalismo ha cumplido con la función histórica de cuestionar la viabilidad de las formas más negativas del intervencionismo estatal. El problema es que nos fuimos al otro extremo, sin ver los riesgos de una política sin Estado, confiada en las supuestas virtudes del neoliberalismo.

Es cierto que México ha multiplicado sus exportaciones en una gran proporción desde hace 10 años a la fecha, y que las ha diversificado para no depender del petróleo, así como que somos el octavo país exportador en el mundo como lo afirma el presidente de la república en sus mensajes televisivos, sin embargo, las cifras no reflejan la realidad

pues existe un gran rezago en sectores como el agrícola el cual no ha sido debidamente aprovechado.

En éste punto, como vimos en el capítulo I se necesita reactivar sectores tradicionalmente competitivos como el agrícola, invirtiendo capitales que permitan a mediano y largo plazo convertirlo nuevamente en motor de la economía nacional y proveedor de divisas como en antaño inyectándole tecnología de punta. No se puede olvidar que éste sector ha sido históricamente parte fundamental del crecimiento económico del país y la fuente importante de materias primas y alimentos.

La apertura comercial ha traído en efecto un gran número de acuerdos comerciales, logrando con ello la presencia de los productos mexicanos en el exterior, sin embargo, la otra cara de la moneda muestra que nuestros socios comerciales utilicen la firma de esos acuerdos para beneficiarse de varios aspectos: de la situación geográfica de nuestro país; de la mano de obra barata y de los recursos naturales, para hacerse presente en el mercado estadounidense a menor costo. En otras palabras, México ha sido utilizado como trampolín de productos hacia el mercado norteamericano.

En las condiciones actuales en la que se encuentra el comercio exterior de México, resultaría muy positivo y necesario que el gobierno federal trabaje sobre un proyecto a largo plazo orientado al apoyo de sectores como el turismo y el agrícola, por mencionar algunos, puesto que ahí se tienen ventajas competitivas gracias a los recursos naturales y la mano de obra barata con los que se cuenta para promoverlos y convertirlos así en importantes fuentes de divisas.

Aunado a lo anterior es necesario revisar el marco jurídico de acuerdos comerciales como el TLC y renegociarlos pues en realidad más que propiciar beneficio, en muchos casos dejan a nuestros productores y empresarios a merced de la competencia externa que resulta ser siempre más atractiva, ocasionando así la desaparición de los mismos, y por otro lado, dificultan el acceso de nuestros productos en el exterior. Todo lo anterior conllevaría a la creación de empleos, el incremento de productos para consumo interno y de exportación, e impediría la importación excesiva de productos básicos como los granos.

Sobre los aspectos legales de los acuerdos comerciales de los que México forma parte, el gobierno federal debe tener en cuenta que lo prioritario es proteger los intereses de nuestros productores y nuestras industrias tanto al interior como al exterior del país y procurar que la firma de éstos traigan consigo el fortalecimiento de nuestras ventajas competitivas.

En el aspecto de la promoción de nuestras exportaciones, el gobierno tiene mucho camino por recorrer pues hace falta una agresiva campaña de difusión que invite al micro y pequeño empresario a integrarse de lleno a la actividad exportadora, así como una parte importante de financiamiento con créditos blandos o de plazos razonables de pago, puesto que muchos de los microempresarios no conocen las instancias ni las formas de iniciarse en la exportación. Desde nuestra perspectiva, el marco legal que regula el comercio exterior es muy amplia y muy confusa, por lo que debe de adecuarse de tal manera que facilite, incentive y haga atractivas la práctica de las actividades del comercio exterior. Esto mismo lleva consigo el diseño de medidas que permitan agilizar y simplificar trámites burocráticos, que muchas veces confunden al posible exportador y lo obligan a olvidarse de ésta actividad por lo complicado y tardado que resulta.

En éste mismo tenor, dentro del apoyo a la promoción de las exportaciones el Ejecutivo Federal y/o Estatal necesita también fomentar la creación de proveedores

nacionales de partes y componentes de artículos de exportación y la creación de los famosos "exportadores indirectos" para completar las cadenas productivas del sector exportador nacional.

Asimismo, los programas de fomento a las exportaciones deben abarcar todas las fases del proceso de exportación, es decir, no solo es buscar mercados de destino, sino que deben incluir asesoría, apoyo económico, capacitación y demás estímulos que busquen que nuestras empresas se vayan integrando poco a poco a ésta actividad sin contratiempos.

Respecto a esto habría que mencionar que en la medida en que nuestros empresarios no expresen sus inquietudes respecto a los pros y los contras de dichos programas y no elaboren conjuntamente con el gobierno los mismos, no se verán resultados satisfactorios. También es necesario que nuestras empresas tomen a la exportación como parte inherente a sus actividades y no como alternativa o como algo ocasional, puesto que ello provoca que empresas extranjeras vayan apropiándose del mercado paulatinamente o que otras tantas nacionales aprovechen las condiciones del sistema y terminen absorbiéndolas por no contar con la infraestructura para competir.

Aquí, se tiene la alternativa de buscar la unión o asociación de empresas con el objeto de fortalecer sus procesos productivos y de no quedar al margen de un mercado cada vez más competido.

En nuestro punto de vista, el gobierno federal necesita implantar un programa que ayude al empresario a integrarse al sector exportador y a adecuar sus procesos productivos hacia procesos de exportación e incluso de implantar un departamento de comercio exterior dentro de su empresa. Éste programa debe ser de carácter permanente y debe ir en busca de incrementar el número de industrias o empresas dedicados a ésta actividad, es decir, establecerá visitas a las empresas para dar a conocer las ventajas; los beneficios; las necesidades y las posibilidades de desarrollo que se tendrían al formar parte de núcleo exportador. Éste esfuerzo requerirá tanto de recursos humanos como técnicos y económicos, lo cual parecería difícil por la inversión que representa, pero los resultados serían más positivos porque lograríamos conformar un gran número de empresas y actividades dedicadas a exportar, logrando con ello varios puntos: el crecimiento del sector exportador; la reducción del déficit comercial; combatir el rezago tecnológico; evitar el cierre de empresas nacionales que limitan su mercado en México; la ampliación de las fuentes de trabajo, por mencionar algunos.

En términos generales podemos decir que el gobierno mexicano ha participado en la promoción de las exportaciones más que por iniciativa por obligación, respondiendo a las condiciones de la economía internacional que lo hace dependiente de sus movimientos, ocasionando que aún estemos muy atrasados respecto a otros países porque el apoyo no ha sido debidamente canalizado ni ha sido tomado en cuenta con la importancia que merece, es decir, no se le ha visto como tema prioritario, basta recordar que en el Quinto Informe de Gobierno del Lic. Ernesto Zedillo no se abordó el tema, y esto muestra que el comercio exterior mexicano no ha tenido cambios importantes, lo que provoca incertidumbre para el círculo exportador del país.

Hemos visto que actualmente otras economías del mundo toman a la exportación como el sector más importante y le dedican la mayor parte de los recursos tanto económicos como técnicos para promoverlo y hacerlo más dinámico por la importancia que este representa haciendo énfasis en políticas que logren convertir a sus empresas y por ende a sus economías en líderes a nivel mundial.

Es claro que la situación económica de nuestro país es distinta e incomparable al lado de los grandes países exportadores, pero en la medida de que el apoyo gubernamental al sector exportador de nuestro país se incrementa, se tome en serio y se aproveche la gran cantidad de recursos con los que se cuenta, y por otro lado, el gobierno elabore proyectos razonables de promoción a las exportaciones que involucren a todos los sectores productivos, nuestro país podrá integrarse de lleno no solo al mundo de la economía globalizada sino que además hará de la economía mexicana una economía altamente competitiva y menos dependiente.

La política de apertura comercial por la que optó nuestro país a principios de la década de los ochenta, ha traído ventajas y desventajas para la población de nuestro país, sin embargo, a pesar de su continuidad no ha mostrado los alcances que se pretenden para la mayoría de los mexicanos que se traduzcan en ahorro y elevación del nivel de vida, no obstante ha mostrado resultados positivos en ciertos sectores que nos demuestran el acierto que se tuvo cuando se aprovecharon las ventajas competitivas que se tienen. La cuestión es esa, solamente saber aprovechar las condiciones que tienen para sacarles provecho, sin embargo, hace falta iniciativa en las empresas para identificar los aspectos que se pueden explotar en este rubro y no esperar que el gobierno nos ponga todo en charola de plata.

Ha quedado demostrado que se puede dar continuidad a un modelo o a una política comercial como ocurre hoy en día al mantener vigente el modelo neoliberal por casi dos décadas 1982-1999 que lejos de permitir y fomentar la competitividad entre empresas más que entre países o gobiernos, ha dejado a la mayoría de los mexicanos más pobres cada día, pero con la oportunidad de tener acceso a productos extranjeros a mejor precio que el de los nuestros, y a las empresas nacionales a merced de un mercado monopolizado y a una competencia interna y externa que cada día termina por absorberlas y eliminarlas por falta de capacidad económica, tecnología, pero principalmente por falta de competitividad.

El apoyo del gobierno mexicano a las exportaciones nacionales entonces, dada la importancia que tiene en la actualidad ésta actividad en el entorno nacional e internacional, debe estar dirigido a alcanzar todos los niveles de la economía mexicana para superar el rezago y evitar ineficiencias en su aplicación, porque la realidad es que las exportaciones están concentradas en pocos productos; empresas; mercados; y el objetivo es promover su incremento pero también su diversificación. Una alternativa para lograr esa diversificación es orientar nuestros productos hacia mercados no explorados, tales como el sudamericano, el cual no ha sido aprovechado en su totalidad y con el cual se tiene la ventaja de hablar el mismo idioma, lo que facilitaría las negociaciones entre particulares de cada país.

Como punto final queremos recalcar la importancia de conocer a fondo este tema, y sobre todo para el Licenciado en Contaduría, por tener éste una formación académica que le permite orientar y asesorar a sus clientes de todo lo relacionado con las exportaciones e importaciones y lo que ello representa en el aspecto económico. Es por ello que pensamos que existe la necesidad de contar con una área terminal dentro de la carrera de Licenciado en Contaduría que se enfoque al tema del Comercio Exterior y que no se generalice en áreas tales como Auditoría o Finanzas. Queremos demostrar con este trabajo que existe un tema fértil para nuestros compañeros estudiantes, además de ser parte de la política nacional, se ha hecho parte de la vida cotidiana de nuestro país, así

que basados en estos simples puntos que consideramos contundentes, esperamos sean tomados en cuenta para un enfoque de reestructuración en nuestra carrera.

El efecto de la intervención del Estado en las exportaciones nacionales dio como resultado que México ampliara sus relaciones comerciales con numerosos países del mundo, llevando consigo el incremento de las mismas en el período 1992-1996, la adecuación de programas de fomento a las exportaciones, la creación de disposiciones de carácter legal que reafirman el interés de Estado en la promoción del creciente intercambio comercial; así como la creación de sectores altamente beneficiados con los apoyos del Estado como la Industria Maquiladora de Exportación.

No obstante los logros mencionados anteriormente durante este período, existen deficiencias e ineficiencias muy marcadas como el poco apoyo a la micro y pequeña industria; el rezago de algunas otras; la falta de financiamiento a proyectos de exportación, etc. Por otro lado, el aumento de las exportaciones no superó el incremento que sufrieron también las importaciones, trayendo consigo que el déficit comercial no disminuyera en el período de análisis de 1992-1996.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el GATT y su código antidumping. Seminario de modernización de la Política Exterior en México. INAP. México, 1993.

Agenda Estadística. INEGI. México. Serie 1997.

Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. INEGI. México. Series 1995 y 1996.

Benítez, Ana María. El Comercio Exterior de México. México, Tesis IPN, 1990.

Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. México, McGraw Hill, 1996.

Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información preliminar Enero-Octubre de 1998. Volúmen XXI, Número 10. INEGI. México.

Huerta, Arturo. La economía mexicana más allá del milagro. Ediciones de cultura popular, México, 1987.

Información Básica sobre el GATT y el desarrollo Industrial y Comercial de México. Senado de la República. México, 1985.

Moreno, José María. Manual del Exportador. Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1993.

Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Vergara Editor, S.A., Buenos Aires,

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Presidencia de la República, México 1995.

Programa de Política de Industria y Comercio Exterior. SECOFI. 1995.

Sánchez, José Napoleón. Estudio para determinar la posibilidad de establecer un departamento de comercio exterior dentro de la organización de la mediana empresa. México, Tesis IPN, 1990.

Schettino, Macario. Tratado de Libre Comercio, ¿Qué es y cómo nos afecta? México, Edit. Interamericana, 1994.

Torres, Ricardo. Teoría del comercio internacional. México, Siglo veintiuno editores, 1985.

Urbina, Francisco. El comercio exterior mexicano antes y después del TLCAN. UNAM FESC. 1996.

Villarreal, René. La contrarrevolución monetarista. Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

LEYES, CODIGO Y REGLAMENTOS

Ley Aduanera. Diario Oficial de la Federación, México, Reforma del 15 de diciembre de 1995.

Ley de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación, Reforma del 15 de diciembre de 1995.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. FISCO-AGENDA, México, Ediciones Fiscales ISEF, 1998.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. FISCO-AGENDA, México, Ediciones Fiscales ISEF, 1998.

Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1996. Diario Oficial de la Federación, México, marzo 30 de 1996.

Código Fiscal de la Federación. FISCO-AGENDA, México, Ediciones Fiscales ISEF, 1998.

REVISTAS

Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW BACK). SECOFI. Diario Oficial de la Federación

Empresas Altamente Exportadoras. SECOFI. Diario Oficial de la Federación 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995.

Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX). SECOFI. Diario Oficial de la Federación México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio. SECOFI, 1996.

Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX). SECOFI. Diario Oficial de la Federación 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995.

¿ Qué es la OCDE ?. SECOFI. 1994.