00749

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

## CANADA UNA OPCION PARA EXPORTAR

TESINA

QUE PARA OBTENER EL DIPLOMA DE ESPECIALIDAD EN

COMERCIO EXTERIOR

PRESENTA

MARLENE CABRERA CRUZ

ASESOR: MTRA. GABRIELA ALDANA UGARTE

MEXICO, D. F. 2002

A mi esposo: Con todo mi amor y mi reconocimiento por su comprensión y apoyo incondicional que me ha brindado.

A mis padres: Con profundo cariño y agradecimiento, porque sus esfuerzos no fueron en vano, los admiro y los respeto.

A mis hermanos: Erick, Fany y Denyz con todo mi afecto.

A Iliana Vanesa: Quien me ha sabido escuchar y en todo momento me ha apoyado.

A la UNAM, mi casa de estudios, y en particular a todos aquellos profesores que de una u otra forma han participado en mi formación.

Al jurado que apoyó este trabajo y en especial a la Profesora Gabriela Aldana Ugarte que gracias a su dirección, orientación y apoyo fue posible la realización de este trabajo.

# INDICE



## CAPITULO I
## MARCO CONCEPTUAL



## CAPITULO II
## RELACION COMERCIAL ENTRE CANADÁ Y MÉXICO

## CAPITULO III
## EL RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO DE CANADÁ Y MÉXICO

## CAPITULO IV
## MEDIDAS PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE

# GLOSARIO

| | |
|---|---|
| AIT | Acuerdo Internacional de Comercio |
| ALALC | Asociación Latinoamericana de Libre Comercio |
| ALADI | Asociación Latinoamérica de Integración |
| ALC | Acuerdo de Libre Comercio |
| ALTEX | Empresas Altamente Exportadoras |
| ANIERM | Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana |
| ANMEC | Asociación Nacional Mexicana de Estadística y Control de Calidad |
| APB | Arancel Preferencial Británico |
| APG | Arancel Preferencial General |
| ATA | Temporary Admission |
| BANCOMEXT | Banco Mexicano de Comercio Exterior |
| CARIBCAN | Commonwealth Caribbean Tratado del Caribe de la Mancomunidad Británica |
| CARICOM | Caribbean Common Market (Comunidad del Caribe) |
| CARIFTA | Caribbean Free Trade Asociation (Asociación de Libre Comercio del Caribe) |
| CCA | Departament of Consumer and Corporate Affairs |
| CCRA | Canada Customs and Revenue Agency |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina |
| CFIA | Canadian Food Inspection Agency |
| COCEX | Comisión de Comercio Exterior |
| COMPEX | Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones |
| CONACPE | Comisión Nacional de Calidad Para los Productos de Exportación |
| CPEUM | Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos |
| DFAIT | Departamento de Relaciones Exteriores e Intercambio Comercial Internacional (Por sus siglas en inglés) |
| DOF | Diario Oficial de la Federación |
| DPO | Departamento de Pesca y Océanos |
| DRAWBACK | Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores |
| ECEX | Empresas de Comercio Exterior |
| ECOSOC | Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (Por sus siglas en inglés) |
| EUA | Estados Unidos de América |
| FEMEX | Ferias Mexicanas de Exportación |
| FMI | Fondo Monetario Internacional |
| GATT | Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (Por sus siglas en inglés) |
| G-7 | Grupo de los Siete (Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Francia, Japón, Alemania, Italia) |
| IED | Inversión Extranjera Directa |
| IMCE | Instituto Mexicano de Comercio Exterior |
| IVA | Impuesto al Valor Agregado |

| | |
|---|---|
| LAA | Lista Armonizada de Aranceles |
| LCC | Comisión de Control del Licor (Por sus siglas en inglés ) |
| LCBO | Liquor Control Board of Ontario (Oficina de control de licor de Ontario) |
| LCE | Ley de Comercio Exterior |
| LOAPF | Ley Orgánica de la Administración Pública Federal |
| MCC | Mercado Común Centroamericano |
| NAFIN | Nacional Financiera |
| NMF | Principio de la Nación Más Favorecida |
| NAFTA | North American Free Trade Agreement |
| OCDE | Organización para la Cooperación y Desarrollo Económica |
| OMC | Organización Mundial de Comercio |
| OPEP | Organización de Países Exportadores de Petróleo |
| OFCC | Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá |
| PIB | Producto Interno Bruto |
| PITEX | Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación |
| PDME | Programa para el Desarrollo de Exportaciones |
| PEMEX | Petróleos Mexicanos |
| PND | Plan Nacional de Desarrollo |
| PROFIEX | Programa de Fomento Integral a las Exportaciones |
| PRONAFICE | Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio |
| PRONAMICE | Programa Nacional de Modernización Industrial |
| PPP | Programa para la Promoción de Proyectos |
| PROPICE | Programa Industrial y Comercio Exterior |
| SAGARPA | Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural Pesca y Alimentación |
| S.A.T. | Servicio de la Administración Tributaria |
| S.C.T | Secretaría de Comunicaciones y Transportes |
| 2ª.GM | Segunda Guerra Mundial |
| SECOFI | Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Actualmente Secretaría de Economía) |
| SEDECOM | Secretaría de Economía |
| SEMARNAT | Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales |
| SHCP | Secretaría de Hacienda y Crédito Público |
| SICEX | Sistema Integral de Comercio Exterior |
| SIMA | Special Import Measures Act. |
| SIMPEX | Sistema Mexicano de Promoción Externa |
| S.R.E | Secretaría de Relaciones Exteriores |
| S.S. | Secretaría de Salud |
| TIGE | Tarifa del Impuesto General de Exportación |
| TIGI | Tarifa del Impuestos General de Importación |
| TLCAN | Tratado de Libre Comercio de América del Norte |
| UNCTAD | Conferencia de Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas (Por sus siglas en inglés) |

# INTRODUCCIÓN

La capacidad exportadora mexicana en las últimas décadas ha mostrado una tendencia creciente sin embargo, el volumen de producción no es suficiente para atender varios mercados a la vez, y menos aún cuando el 90% aproximadamente de éstas se dirige hacia los Estados Unidos de América. Situación que es riesgosa para México, ya que depender comercialmente de un solo país genera una vulnerabilidad en el aspecto político, económico y social.

Por lo anterior, nuestro país ha implementado una estrategia comercial, que es la diversificación del comercio exterior a través de acuerdos y tratados donde Canadá es una de las principales alternativas, por las oportunidades comerciales que representa para los exportadores mexicanos

Sin embargo, dicha política comercial no ha funcionado; si bien las exportaciones de productos mexicanos a Canadá han aumentado cada año, aún el volumen es poco significativo ya que, de 1993 al 2000 las exportaciones mexicanas a Canadá han representado solamente el 2.93% del total de las importaciones de Canadá.

Por lo que, **el objetivo** primordial de la presente investigación es:

• La identificación de las causas que frenan a los exportadores mexicanos para poder acceder al mercado canadiense;

• Así, como, las causas que obstaculizan incrementar las exportaciones mexicanas a ese país.

Para esto será necesario el estudio de los ámbitos históricos-económicos, así también una revisión de los principales instrumentos y requerimientos jurídicos de México y de Canadá, considerando además las estrategias a seguir para poder acceder al mercado canadiense.

Por lo anterior, **la hipótesis** que sustenta este trabajo es la siguiente:

1. Las relaciones económicas y comerciales entre México y Canadá se incrementaron de manera importante a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

2. Sin embargo, a pesar de tal incremento este todavía representa una proporción mínima de su comercio total, por lo cual supongo que: el mercado canadiense ha sido desaprovechado por la comunidad exportadora mexicana.

Para comprobar lo anterior el presente trabajo se divide en cuatro capítulos:

En el primer capítulo se hace un breve análisis de la Teoría de la Integración Económica y de la Teoría de la Localización Geográfica, preámbulo para comprender la relación que existe actualmente entre México y Canadá.

En el segundo capítulo, se hace una evaluación de la situación económica tanto de Canadá como de México, en donde se expone brevemente las medidas de cambio que llevaron a cabo ambos países a través de la profunda reforma en el diseño y la ejecución política en su marco legal y en sus relaciones comerciales. Asimismo, se analizará la relación de intercambio comercial entre México y Canadá y los productos mexicanos que tienen posibilidades de acceder al mercado canadiense.

En el tercer capítulo se hace un análisis de las leyes y procedimientos de Canadá y de México con la finalidad de que el exportador mexicano tenga conocimiento de cuales son dichos instrumentos legales para poder cumplir con los requisitos establecidos en los mismos y facilitar así la exportación de sus productos, que posteriormente estos puedan incorporarse al mercado de Canadá y en caso de surgir algún conflicto en relación a los productos, conocer cuales son las instituciones a las que el exportador debe recurrir para la solución del mismo.

En el cuarto capítulo se señalarán las instituciones a las que debe recurrir el exportador, para que obtenga información sobre los requisitos que debe de cumplir y poder realizar la exportación de sus productos; de la misma manera se señalarán las instituciones que otorgan apoyos crediticios para solventar las exportaciones. También se establecerán las medidas a seguir para exportar a Canadá, los procesos y pasos básicos para completar una exportación exitosa y análisis de las empresas pequeñas y medianas que pueden jugar un papel importante en dicha materia.

La presente investigación se basa en el método analítico-descriptivo, y para complementar y enriquecer este trabajo propongo algunas consideraciones, que hacen de ésta investigación un estudio propositivo.

# CAPITULO I
# CONCEPTOS FUNDAMENTALES

1. Teoría de la Integración Económica. –1.1 Antecedentes de la Integración
1.2 Concepto de la Integración. –1.3 Etapas de la Integración
1.4 Teoría de la Localización. –1.5 Desventajas de la Integración
1.6 Ventajas de la Integración

## 1.Teoría de la Integración Económica

### 1.1 Antecedentes de la Integración Económica

Los antecedentes históricos de los procesos de integración[1] son de diversa naturaleza. La integración y su razón de ser radican en las posibilidades viables y reales de los Estados participantes para obtener los beneficios del desarrollo y superar diversos obstáculos, factores y circunstancias de diversa índole: políticos, económicos, financieros, y culturales entre otros.

Las políticas gubernamentales de los países en los procesos de integración son para lograr un desarrollo económico a través del comercio, lo cual se refleja en el nivel de vida de la población integrante de cada Estado; para un mejor entendimiento, es necesario conocer los antecedentes que impulsan al libre comercio.

Para entender este proceso es necesario remontarnos a las formas básicas de la relación económica entre las naciones las cuales se pueden agrupar en cuatro: librecambismo, bilateralismo, cooperación e integración.

Desde los inicios de la economía capitalista, los productores elaboraban bienes y servicios con los que los consumidores satisfacían sus necesidades; por consecuencia la industrialización avanzó y las relaciones de intercambio se ampliaron, lo cual, permitió que se diera el fortalecimiento del mercado internacional.

En una perspectiva histórica, el periodo que recorre del siglo XVI al XVIII aparece el Mercantilismo, etapa en la que se consideraba al Estado económicamente rico y poderoso. En esta época, a diferencia de la etapa feudal, surge la preferencia por exportar al máximo e importar al mínimo.

[1] La integración económica tiene como antecedentes la unificación de los países austroalemanes: la Zollverein alemán, la cual es considerada históricamente la más importante y exitosa unión aduanera que en muchos casos ha servido como modelo. Y la creación de los Estados Unidos de América, es una integración económica completa en donde cincuenta estados ceden a una autoridad central una política exterior común, una moneda común, fuerzas armadas comunes etc.

Durante el período mercantilista se pusieron en Europa los primeros cimientos de la actividad industrial, con el objeto de protegerlos, varios países establecieron fuertes restricciones a las importaciones, obstáculos a la exportación de materias primas, subsidios a las industrias nuevas, etc. Ante esta situación surge el librecambismo como una reacción a las imposiciones comerciales, proponiendo un comercio internacional libre de barreras arancelarias que permitiera eliminar los obstáculos a los factores de producción (capital y mano de obra). Estas propuestas se originaron en Inglaterra y paulatinamente se extendieron por Europa.

> *Durante las décadas de 1860 a 1880, el librecambismo alcanzó su máxima expansión el cual estaba basado en pocos pero muy claros principios: 1)La división internacional del trabajo, 2) el patrón oro, 3) el comercio con pocas trabas (aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos), 4) libertad de migraciones, 5) libertad de mares.*[2]

> *Sin embargo, tal situación empezó a transformarse a partir del final de la década de 1870, ya que varios países europeos fueron adoptando políticas arancelarias más proteccionistas (Alemania 1879, Francia 1880), a fin de poder desarrollar sus propias industrias frente a la competencia británica. A partir de 1918 la era del librecambismo dejó paso a una situación nueva. El abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías de personas y de capitales fueron, todos ellos, fenómenos de un período de entre guerras (1918-1939) y con la Gran Depresión, el librecambismo quedaría progresivamente sustituido por el bilateralismo como forma predominantemente de la relación económica entre las naciones.*[3]

Los instrumentos que se aplicaron durante el bilateralismo fueron las restricciones cuantitativas (o contingentes) que se utilizaron como medida de represalia económica y después como instrumento de protección más radical que los aranceles (listas de mercancía anexas a los tratados comerciales, donde se fijaba un tope de valor a la importación autorizada de cada mercancía desde cada país concreto). Otro instrumento fue el régimen conocido como "comercio de Estado"; el tercer instrumento fue el control de cambios con el que surgieron los acuerdos de compensación (clearing).

> *En cada acuerdo clearing, y por conexión directa con las listas de cupos o contingentes del correspondiente tratado comercial se determinaban las cantidades máximas a importar y a exportar por parte de cada uno de los dos países, generalmente por una cifra igual, a fin de evitar, en la medida de lo posible, los pagos en oro o en divisas convertibles por el comercio mutuo. Los acuerdos clearing significaron por tanto, que los saldos acreedores que al final de un ejercicio podía tener un país concreto pero no podía emplearse para la adquisición de productos de ese país. Ese era el problema fundamental del bilateralismo*[4].

---

[2] TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Ed. Alianza Universidad, 1986 p. 27
[3] Ibid. p. 29
[4] Ibid. p. 31

Tales restricciones causaron preocupación puesto que se hizo patente durante la Segunda Guerra Mundial (SGM) el riesgo de que éstas restricciones gravitaran sobre todos los países de manera permanente por lo que era necesario, mediante esfuerzos estratégicos, reestablecer lo más pronto posible el sistema de intercambio multilateral que había unido a las diversas naciones antes de la depresión.

> *En efecto durante 1945, el más rígido bilateralismo imperó en las relaciones económicas en los países del viejo continente, que empobrecidos y endeudados por la guerra, se debatían entre la escasez de recursos y las inmensas necesidades originadas por la reconstrucción. Por lo que, durante los años de 1946-1947 se dio la transición entre el cese de las hostilidades y el comienzo de un vasto movimiento de cooperación internacional.*[5]

De las circunstancias antes descritas por las que pasaban los países europeos solo podían encontrar dos salidas: la ayuda de Estados Unidos de América (EUA), único país en condiciones de concederla, ó la planificación socialista. La primera de estas opciones fue la adoptada por Europa Occidental, la segunda la siguieron los países de Europa del Este. Bipolaridad (política, económica social)

La situación de penuria era tal que la disolución económica, social y política que se vivía en ese continente hacia temer que la Europa Occidental pudiera caer en manos comunistas y por tanto bajo el control de la URSS. Esta situación movió a los Estados Unidos a presentar el Plan de Reconstrucción Europea conocido como Plan Marshall.

> *El Plan Marshall consistía en sus aspectos esenciales, en que el Gobierno norteamericano pagaría directamente a los exportadores que vendieran productos a los gobiernos o a los fabricantes europeos. Los importadores europeos pagaban en sus monedas y este pago se giraba a nombre del gobierno de Estados Unidos en los bancos centrales nacionales (contravalor) el contravalor quedaba inmovilizado. Por su parte, el Gobierno de Estados Unidos, aceptaba poner a disposición a los gobiernos europeos esas cantidades inmovilizadas para llevar a cabo inversiones.*[6]

> *El 3 de abril de 1948, el Presidente Truman de los EUA firmaba la ley de asistencia al Extranjero de Apoyo al Programa de Recuperación Económica, dando inició oficial al Plan Marshall (terminaría el 30 de septiembre de 1951) asimismo, el 16 de abril de 1948 se firmó en París el convenio constitutivo de la Organización Europea de Cooperación Económica, (OECE) de la que sólo quedaron excluidas España y Finlandia. Nació de ese modo la agencia europea del Plan Marsall, que además sería foro de las nuevas iniciativas de cooperación.*[7]

> *Es a partir de 1948, cuando el término de "Integración Económica" comenzó a usarse en discursos y documentos de los líderes estadounidenses y europeos. Un ejemplo de ello es el discurso del Administrador de Cooperación Económica de Estados Unidos, Raúl Hoffman, quien al dirigirse en octubre de 1949 a la Organización Europea de*

---

[5] Ibíd. p. 58
[6] MANGAS M., Araceli. Instituciones y Derecho de la Unión Europea. Ed. Mc.Graw Hill Madrid, 1996, p 8
[7] TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional... Op. Cit., p. 62

*Cooperación Económica, demandó rápidos progresos hacia una integración de la economía de Europa Occidental*[8] *ya que a través de ésta podrían equilibrar sus necesidades y recursos en dólares lo que implicaba un aumento de las exportaciones, así como el control de la inflación. En sustancia la integración sería la formulación de un único y gran mercado dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas a la circulación de mercancías y las barreras monetarias a los pagos y eventualmente, los aranceles podrían ser suprimidos para siempre.*[9]

La propuesta de Hoffman tuvo un gran impacto. Trazó claramente el camino a seguir, puesto que los norteamericanos se habían dado cuenta que cualquier clase de ayuda no sería suficientemente eficaz, si los mercados del viejo continente continuaban separados. Por lo que, el sólo anuncio del Plan Marshall ya había puesto en marcha el primer convenio intraeuropeo de pagos. Y la creación de la OECE permitió la liberalización del tráfico de mercancías y de bienes intangibles.

Los méritos del Plan Marshall fueron muchos: prever un plan racional para poner en pie las economías europeas y el desarrollo de éstas, crear un régimen multilateral de los intercambios, liberalizar éstos, y reducir los contingentes; coordinar los planes económicos nacionales, organizar la convertibilidad de las monedas y mediante la Unión Europea de Pagos, establecer un sistema de compensaciones multilaterales y la concesión de créditos a los país deudores.

*Pero, ante lo anterior ¿cual era el interés de Estados Unidos para que los países europeos salieran adelante?: La alteración en las finanzas europeas produjo dos consecuencias. La primera fue que Europa redujo drásticamente sus importaciones procedentes de Estados Unidos, hasta niveles que pudieran ser financiados sin problemas. La segunda consecuencia fue que se desarrolló entre Europa y sus colonias un comercio bilateral, que excluía a Estados Unidos. Por consiguiente, Europa estaba discriminado productos estadounidenses lo cual significaba una seria amenaza para este país, ya que representaba la reducción y la eventual eliminación del superávit comercial, así como la limitación a la expansión de las empresas estadounidenses en un mercado tan importante como el europeo. Ello entonces amenazaba la hegemonía de los Estados Unidos y el orden económico mundial que pretendía imponer bajo su liderazgo por lo que era necesario, acabar con las medidas bilaterales y el proteccionismo aplicados por Europa, mediante la aplicación de una política comercial externa librecambista a nivel multilateral.*[10]

De hecho, el Plan Marshall de 1947, fue el mecanismo de penetración estadounidense que logró a finales de la década de los años 50's igualar económicamente a, Estados Unidos con Europa Occidental. Ello además estuvo animado por la urgencia de cooperación e integración regional.

---

[8] GUERRA Borges, Alfredo. "México y América" La integración de América Latina y el Caribe. Ed. UNAM, México 1991 p. 86

[9] TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional... Op. Cit. P. 63

[10] ROSAS González, Ma Cristina. Crisis del multilateralismo : política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio. IIEE-FCP Y S, UNAM México 1995, P. 24

*Otro de los esfuerzos estadounidenses de envergadura mundial para elevar el libre comercio a norma de Comercio Internacional fueron los mecanismos multilaterales como: la Conferencia de Chapultepec 1945, de Londres 1948, de Lake Sucess Nueva York, febrero de 1947, de Ginebra marzo a abril de 1947, de la Habana noviembre de 1947 a marzo de 1948. (Para una explicación sobre las propuestas y documentos emitidos en estas conferencias, véase Reyes Heroles Jesús).*[11]

*En la Conferencia de Ginebra de 1947 se examinaron dos situaciones: una carta de Comercio Internacional cuyo nombre oficial era "Carta de Comercio y Empleo" discutida en la conferencia de Ginebra y más tarde en la Habana, esta carta fue el resultado de una sugerencia estadounidense surgida desde noviembre de 1945, cuyo objetivo era ampliar el comercio mundial y fomentar el empleo por medio del libre cambio ésta se volvió a discutir en la Conferencia de La Habana a fines de ese mismo año, así como la reducción arancelaria; éste último aspecto fue el tema exclusivo de una nueva conferencia y tuvo lugar de nuevo en Ginebra a partir del 20 de octubre del mismo año: en la cual se reunieron sólo 23 Estados para establecer el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que entraría en vigor el primero de enero de 1948.*[12]

En efecto, dicho conjunto de naciones había preparado una carta en donde se estipulaba la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) la cual se habría de convertir en una agencia especializada de Naciones Unidas. Basado en algunos apartados de dicho documento que hacían referencia al proceso de liberalización comercial, el GATT fue instituido rápidamente por la urgencia de reducir las barreras arancelarias, además de que contaba con pocos arreglos institucionales, porque asumía que esas funciones corresponderían en su momento a la OIC. Sin embargo los planes para dar forma a esta organización fueron abandonados al poco tiempo ante la falta de consenso de la comunidad internacional. De esta manera, el GATT surgió como el único instrumento internacional portador de reglas comerciales generales aceptadas por las naciones responsables de la casi totalidad del Comercio mundial, donde Estados Unidos era el portavoz más destacado.

*Así, frente a los frustrados esfuerzos de Estados Unidos por instaurar una Organización Mundial de Comercio que regularía los flujos comerciales mundiales bajo el sustento del librecambismo multilateral, este país promovió con gran urgencia la creación del GATT en 1947 a fin de reducir las barreras al libre flujo internacional de bienes, desarrollar un conjunto de reglas internacionales que pudieran influir en la instrumentación de las políticas comerciales de los gobiernos nacionales y crear mecanismos multilaterales para resolver disputas proveyendo con ello una estructura institucional y legal para el orden mundial del comercio internacional*[13]

---

[11] REYES Heroles, Jesús. La Carta de la Habana. Clásicos de la Economía Mexicana. UNAM-FE, 1989 p. 45
[12] Ibíd. p. 45
[13] ROSAS González, Ma. Cristina. Crisis del multilateralismo: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio... Op. Cit. P. 25

Por otra parte, los esfuerzos de Estados Unidos tendientes a la aceptación del librecambismo a nivel mundial también se hicieron presentes en las naciones de América Latina.

> *Los procesos de cooperación e integración en América se remontan a los tiempos de la independencia del siglo antepasado. Personajes como José Artigas, José de San Martín, José María Morelos, Simón Bolívar por citar algunos, pensaban en los estados latinoamericanos como entidades que deberían unirse para hacer frente a los desafíos que les planteaban las grandes potencias de la época y también con el propósito de resolver las dificultades internas que surgían en los terrenos económico, político y social.*[14]

En general, pueden identificarse por lo menos tres grandes proyectos integracionistas en el hemisferio occidental, con distintos perfiles y objetivos:

1) El latinoamericano, el cual retoma las propuestas de Simón Bolívar y otros ilustres pensadores en el sentido de que los países del área (sin la concurrencia de Estados Unidos ni Canadá ni potencia extranjera alguna) unieran sus esfuerzos para contar con mayores márgenes de maniobra en un mundo hostil y desafiante.

2) El panamericano, fomentado por Estados Unidos a fin de "supervisar" y dirigir los rumbos de los movimientos integracionistas en la región.

3) El hispanoamericano, promovido por España y Portugal, a fin de recuperar la influencia sobre los territorios que fueron dominados por ambos en el continente americano por espacio de cuatro siglos.

De las tres vertientes es claro que el panamericanismo ha tendido a prevalecer, mientras que el latinoamericanismo se encuentra en una crisis y en un momento de redefinición.

Los procesos de liberalización comercial en América Latina, han pasado por varias etapas. Una considerada como pionera, se ubica en la década de los setentas, cuando cuatro importantes iniciativas integracionistas entraron en vigor: 1) la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960 (que más tarde se convertiría en Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI), 2) el Mercado Común Centroamericano (MCC), en 1969, 3) la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1965 (que más tarde se convertiría en la Comunidad del Caribe, CARICOM) y el 4) El Grupo Andino en 1969.

La peculiaridad de estos procesos de integración / regionalización es que se produjeron en el contexto de la rigidez de la guerra fría, justo en momentos en que los países de Europa occidental habían logrado recuperarse de los estragos de la Segunda Guerra Mundial, y transitaban hacia la integración por medio de la creación, de la Comunidad Económica Europea en 1957 y de la Asociación Europea de Libre Comercio en 1960.

---

[14] ROSAS González, Ma. Cristina. México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. IIEE-UNAM, México 1996, p. 83

En esos años los países latinoamericanos enarbolaron una política sustitutiva de importaciones y que la integración podría ser el mecanismo para lograr un mejor acceso a los mercados mundiales, en los que ya se encontraban, cada vez con mayor frecuencia, los novedosos y competitivos productos europeos occidentales.

Sin embargo, la integración en América Latina no se inspiró en los argumentos de libre comercio, que los Estados Unidos venía proponiendo. Puesto que, durante la celebración en la ciudad de México de la Reunión Interamericana sobre problemas de Guerra y de la Paz de 1945 (conocida como Conferencia de Chapultepec), Estados Unidos, pretendía que los países del continente americano aceptaran el librecambismo como principio rector de la política comercial del hemisferio, tal propósito fracasó debido a la oposición de algunos países de la región.

> *En 1947 los países de América Latina enfrentaron otra nueva estrategia estadounidense para imponer el libre cambio, al efectuarse la reunión de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo –La Conferencia de La Habana- donde 53 países discutieron un proyecto de Carta que había preparado el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas a insistencia de Estados Unidos y que sugería, como mencionamos anteriormente la creación de la Organización Internacional de Comercio. En este proyecto se partía del supuesto de que la libre circulación de productos y capitales era la base del desarrollo económico. Por ello, se recomendaba la reducción de tarifas y la paulatina eliminación de las restricciones cuantitativas y de preferencias arancelarias, así como la supresión del control de cambios*[15].

Algunos países latinoamericanos entre ellos México, calificaron de inadmisible que se llegara a la libertad absoluta en el comercio internacional, igual la eliminación de los aranceles, pues significaría la destrucción de los pueblos débiles. La postura de estos países era coherente con el consenso que existía al interior de éstos en cuanto a la necesidad de llevar a cabo un proceso de industrialización nacional orientada por las ideas y postulados de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL surgido en 1947 y a cuyo nacimiento se opuso terminantemente el gobierno de los Estados Unidos, por considerar que afectaría a sus intereses en el hemisferio occidental), organismo independiente del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC), por lo que la integración / regionalización latinoamericana se produjo en medio de la protección a las industrias de los países del área por medio de altas tarifas. Situación que posteriormente llevaría al fracaso de la integración latinoamericana debido a factores como la falta de integración de los mercados internos.

Por lo que, desde el inicio del S. XX, todos los países han vivido una serie de transformaciones en diversos aspectos económicos, sociales, culturales, y políticos, lo que ha llevado a la conformación de estrategias e instrumentación de acciones diversas en varios niveles tanto de manera unilateral, como acciones comunitarias en el marco de la cooperación.

---

[15] TORRES, Blanca. Hacia la utopía industrial, 1940-1952. México El Colegio de México 1984, (Historia de la Revolución Mexicana No. 21) p. 296

Una vez observados los antecedentes históricos de la corriente económica capitalista y, establecidos los elementos que distinguen al comercio internacional del siglo XX, es necesario desarrollar el concepto del fenómeno de Integración Económica y analizar el proceso que lo conforma.

## 1.2. Concepto de integración económica

Los esfuerzos por clarificar y definir el vocablo, para aplicarlo a un fenómeno concreto, son recientes, sin embargo, no se ha logrado una idea nítida y precisa del fenómeno económico al que se le llama "Integración Económica".

Han surgido una serie de principios y leyes que constituyen la teoría convencional de la integración, por lo que para definir el concepto de integración económica, es necesario examinar las interpretaciones que han dado algunos autores:

Ramón Tamames define a la integración en los siguientes términos:

> *A través del proceso de integración dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea.*[16]

Para Jan Tinbergen la integración económica es:

> *La creación de la estructura económica internacional más deseable a través de la cual se remueven las barreras artificiales para la operación óptima, e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y la unificación.*[17]

Robert Triffin insiste en que por integración económica se debe entender:

> *Cualquier forma de cooperación económica en el ámbito internacional, de tal suerte que la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo puede considerarse, según, el autor, como un elemento integracionista.* [18]

Para Bela Balassa:

> *La integración es un proceso, y una situación considerada como proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir las discriminaciones entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías naciones.*[19]

---

[16] TAMAMES Ramón. Formación y Desarrollo del Mercado Común Europeo. Madrid 1985 p. 10
[17] TINBERGEN, Jan. International Economic Integration, Amsterdan, Elsevier, 1954, p. 13
[18] TRIFFIN, Robert. "Convertibilité monétaire et integration Economique" 1956 Cit. por BELA, Balassa en Hacia una teoría de Integración Económica. Integración de América Latina, experiencias y perspectivas, F.C.E. 1964, p. 8
[19] BELA, Balassa, "Teoría de la Integración Económica", biblioteca UTEHA, México 1980, p. 7

Para Dell, la integración económica también es:

> *Un proceso de situaciones sucesivas definidas éstas por el grado y nivel a que se manejan las tarifas arancelarias.*[20]

Por lo que se ve, la integración desde el punto de vista de Balassa y Dell, lleva a la idea de libre comercio, ya que la integración pretende abrir barreras. En esencia, ésta teoría se preocupa por los efectos que la integración tenga sobre la creación o desviación de comercio, es decir, gira en torno al problema comercial.

Pero la que más se acerca a la realidad de los países desarrollados es la definición de Tinbergen, la cual es compartida por Hiroshi Kitamura quien afirma:

> *Que la integración económica constituye... un proceso en que se hacen intentos para crear una estructura institucional deseable, con el fin de optimizar la política económica como un conjunto. Desde el punto de vista de los países subdesarrollados, la integración no significa únicamente la ampliación del mercado, sino también la creación de una estructura industrial mutuamente solidaria, complementaria, dentro de un marco regional.*[21]

En el ámbito del subdesarrollo y de la cooperación entre naciones, destaca la definición de Roberto Flores Rodríguez el cual afirma:

> *Que la integración de una estructura económica se debe entender como una relación de crecimiento coherente y proporcional de las partes con respecto a sí misma y en relación al conjunto.*[22]

En todo caso deberá entenderse por integración económica el proceso mediante el cual han de crearse las condiciones propicias para la optimización de la política económica a través de la creación de una estructura industrial complementaria y solidaria, en la que ha de obtenerse un crecimiento armónico y proporcionado de la zona integrada en conjunto y de sus componentes.

No obstante lo anterior, esta idea continua incompleta, Myrdal afirma que:

> *La integración económica internacional, es lo mismo que la integración nacional... en el fondo es un problema mucho más amplio. Incluye problemas de cohesión social y de solidaridad internacional práctica. Para Myrdal, la integración económica significa el logro de igualdad de oportunidades, por lo que la integración, consiste en la abolición de las barreras sociales y económicas para dar paso a sistemas más abiertos, con igualdad de oportunidades entre grupos y clases sociales, para elegir libremente sus condiciones de*

---

[20] SYDNEY, Dell. Bloques de comercio y Mercados Comunes, F.C.E. México 1965 p. 11

[21] KITAMURA, Hirochi. "La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas", en S.Wionzek Miguel (comp.) Integración Económica de América Latina, Experiencias y Perspectivas. México, Fondo de Cultura Económica 1979 p. 7

[22] FLORES Rodríguez, Roberto. La integración latinoamericana y la política industrial del México. Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1964, p.14

*trabajo y vida. La economía nacional no está plenamente integrada mientras no se abran caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos, no sea igual, independientemente de diferencias raciales, sociales y culturales.*[23]

Con la integración se pierde el carácter cerrado de la economía tradicional, dando lugar a un sistema más flexible con un alto grado de movilidad social, factor indispensable para el desarrollo, porque en última instancia de él depende el deseo de progreso de la comunidad. El progreso económico es necesario para lograr un mayor grado de igualdad de oportunidades y a su vez, la igualación de oportunidades es condición para un mayor avance económico.

La integración económica en el campo internacional se refiere también a la realización de igualdad de oportunidades entre las diferentes naciones, al libre acceso de todos los países en condiciones que vayan de acuerdo con su grado de desarrollo, y a la organización de ayuda internacional para impulsar el progreso de las regiones más atrasadas. En suma, la integración económica consistirá en tener la misma oportunidad para disfrutar las condiciones de salud y los niveles de vida que los avances científicos y la tecnología hacen posible actualmente. Se destruiría así el falso principio de igualdad entre los desiguales que hasta ahora parece imperar en las relaciones económicas internacionales.

Lo expuesto nos lleva a la conclusión de que la integración económica internacional se logrará en cada una de las naciones, que esté en condiciones de acelerar su propio progreso económico, que significa una mayor igualdad de oportunidades. Para ello, se requiere superar las limitaciones de la baja producción, productividad y estrechez de los mercados locales.

No obstante la incuestionable racionalidad de los objetivos postulados y su rigurosa fundamentación económico-teórica, en muchos casos la aplicación parcial o el fracaso absoluto de algunos esquemas de integración, obedece a que se han disociado de su entorno social, ya que en la práctica no se han tomado en cuenta.

El objetivo final de la actividad económica es un incremento en el bienestar social. En consecuencia, para apreciar el anhelo de integración, es necesario considerar su contribución a los requerimientos de bienestar: a corto plazo, se busca que los países miembros tengan acceso a los mercados más amplios mejor conocidos y más estables, que promuevan el crecimiento de las exportaciones sobre una base regional; a largo plazo, se pretende formar un estado supranacional capaz de dar mayor presencia política ante terceros países, coordinando las políticas económicas, comerciales, industriales agrícolas y fiscales de los estados miembros, separados por fronteras e intereses diferentes.

---

[23] GUNNAR, Myrdal, Solidaridad o Desintegración, Ed. F.C.E. México, D.F., 1958 p. 22

Una vez entendido el fenómeno de la Integración Económica, es posible adentrarse al estudio de éste bajo una perspectiva jurídica.

*1) Como proceso, la integración económica es un conjunto de transformaciones de agentes y factores entre las economías que pasan por las formas preintegracionistas, integracionistas. Es un proceso referido a la globalización de mercados que implica varios estatutos jurídicos que entrañan diversas formas y representaciones tendientes a vincular las economías entre los diversos países, territorios aduaneros, con el propósito de eliminar o suprimir restricciones sobre bienes y personas, capitales y tecnología para crear instituciones, coordinar políticas comunes y adoptar un instrumento comunitario*[24].

*2) Como status jurídico la integración se traduce en normatividad que regula las diversas actividades y políticas a implantar. Asimismo, se regula la actuación de los diversos agentes intervinientes en los procesos integracionistas. Siendo el derecho, elemento imprescindible en todo proceso integrador, éste impacta a todo tipo o especie de actividad comercial, política, cultural, sectorial, productiva, geográfica, dando origen a lo que se denomina derecho de la integración económica y el derecho comunitario.*[25]

*3) Este derecho de integración económica, es el conjunto de disposiciones normativas jurídicas tendientes a regular a todos los factores inherentes a procesos como: áreas de libre comercio, sistemas generales de preferencias, uniones aduaneras, mercados comunes. Esta especialidad del derecho es el medio para llegar al derecho comunitario, que es el conjunto no sólo de normas jurídicas supranacionales, sino también acuerdos de carácter monetario, institucionales, ecológicos y financieros y tecnológicos, que implican unidad de políticas y armonización de estructuras de los países, Estados o territorios aduaneros unificados, inclusive órganos de justicia comunitaria, seguridad comunitaria,* etc.[26]

### 1.2.1 Categorías de la Integración

Los procesos integracionistas se manifiestan en las siguientes categorías, las cuales representan grandes variables con diversos tratamientos y status jurídicos.

1) *Aquellos procesos encaminados a la integración: Formas pre-integracionistas: aquí encontramos a los protocolos o instrumentos como los sistemas generales de preferencias, acuerdos, convenios, instrumentos tendientes a iniciar etapas de cooperación y armonización en todo y en cuanto a comercio.*

2) *Procesos en marcha de integración: son los referentes a las áreas de libre comercio,y/o uniones aduaneras.*

---

[24] PACHECO Martínez. Filiberto, Derecho de la Integración Económica, Ed. Porrúa, México 1998, p. 44
[25] Ibíd., p. 45
[26] Ibídem

3) *Procesos superiores de la integración: implican los relativos a los mercados comunes y uniones económicas*[27]

Por tanto, podemos decir que estas formas de integración surgen del acuerdo específico y sostenido entre dos o más territorios aduaneros, luego se traducen en importantes instrumentos de desarrollo lo que representa un gran avance de la infraestructura socioeconómica de los participantes.

Entre las primeras manifestaciones del fenómeno integrador es que deberán permitir el cambio gradual de la economía de los participantes, en la manera que no perjudique el nivel de vida de la población, ni sacrifique sus expectativas futuras. Asimismo, deben reconocer la naturaleza de los contextos donde se pretenden implantar ya sea mundial, continental, regional; etc. Además, sus estrategias a desarrollar deberán ser graduales, siempre midiendo sus impactos y repercusiones de manera continua.

## 1.3. Etapas de la Integración

Existen dos enfoques generales para llegar a la liberación del comercio, como paso para la consecución de la Integración Económica, que son el multilateral y el bilateral. El primero auspiciado por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), contempla la promoción de intercambios de bienes entre sus miembros, eliminando restricciones, aranceles aduaneros y discriminaciones, pero también permite la aplicación de cuotas compensatorias[28] en caso de existir prácticas desleales, con el objeto de lograr una competencia más equitativa, de tal forma que el beneficio sea a nivel mundial, o sea de manera global, mediante un instrumento o acuerdo internacional.

> *Uno de sus objetivos fundamentales es el comercio sin discriminación, la cláusula de Nación más favorecida (CNMF), es decir el GATT de 1947 consagró en su artículo 1°. una cláusula de nación más favorecida en su formulación incondicional. El cual establece la exigencia fundamental de que los gobiernos signatarios concederán incondicionalmente a todas las demás partes contratantes de éste acuerdo cualquier ventaja, favor, privilegio ó inmunidad que afecte a los derechos de aduana y cargas, reglamentos y formalidades que apliquen a productos originarios de otro país o destinados a él. Esta regla de la Nación más favorecida se encuentra de diversas formas en los tratados de comercio bilateral desde el s. XVI, pero su inclusión en el Acuerdo General la convirtió por primera vez en una obligación multilateral.*[29]

---

[27] Ibid. p. 51

[28] Las cuotas compensatorias tienen como función de compensar el daño que se le causa a la producción de un país por prácticas desleales. La ley de Comercio Exterior en su artículo 28, considera a las 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 un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a los dispuesto en la ley.

[29] Organización Mundial de Comercio OMC, El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio, 1999 p. 7

Más tarde se incorporaron algunas excepciones que resultaron de las disposiciones del acuerdo mismo y de la ulterior práctica del GATT. Entre ellas son de interés las contenidas en el artículo XXIV, que excluye todas las preferencias pactadas en zonas de libre comercio y uniones aduaneras, incluidos los acuerdos internos que las instrumentan; y la cláusula de habilitación, que permite a los países en desarrollo celebrar entre sí acuerdos regionales o globales para la reducción o eliminación recíproca de barreras al comercio sin verse obligados a extender los beneficios respectivos a las demás partes contratantes por medio del artículo 1º. del GATT, siempre que no se levanten barreras al comercio con las demás partes o se dificulte el intercambio comercial con ellas.

Por lo que, se reconoce que éstos acuerdos pueden fomentar la integración económica, sin tener forzosamente efectos desfavorables sobre los intereses de terceros países. En el párrafo 4º. Figuran los parámetros tanto internos como externos de liberalización del comercio:

> *El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes.*[30]

El segundo enfoque es bilateral como su nombre lo indica se da con características exclusivas, es decir, deja de lado a la mayoría de países para centrarse en un pequeño grupo de naciones, cuyo objetivo es liberar el comercio entre ellas e imponer barreras con respecto a otros países fuera de ellos.

La integración, para darse como tal, fundamentalmente deberá cumplir una serie de requisitos que de acuerdo con su naturaleza podemos clasificar: culturales, políticos, económicos. Para su desarrollo se basa en la utilización de determinados instrumentos que de acuerdo con la materia o área de aplicación serán: aduaneros, que son los que se utilizan a efectos de brindar un mayor o menor grado de libertad a la circulación de mercaderías que se logrará mediante la disminución o eliminación de los derechos aduaneros. Jurídico-económico, aquellos que se utilizan para dar un mayor grado de libertad a la circulación de los factores de producción y a una armonización de políticas económicas y sectoriales como las laborales fiscales, financieras, ecológicas, así como los de política comercial regional. Institucionales, con la injerencia de distintos órganos, ya sean intergubernamentales, en donde existe un miembro en representación de cada Estado. Aquí los integrantes se defienden frente a las decisiones tomadas unánimemente, los comunitarios formados por funcionarios que no dependen de ningún estado miembro y que actúan teniendo en cuenta el interés común o supranacional que dicta la normativa jurídica comunitaria, obligatoria para todos los Estados.

Se distinguen seis grandes etapas para lograr una integración económica que va de la cooperación a la integración económica, antes de mencionar éstas etapas, conviene distinguir entre cooperación e integración.

---

[30] Organización Mundial de Comercio OMC. El Regionalismo y el Sistema Mundial de Comercio. 1999 p. 7

*La cooperación incluye varias medidas destinadas a armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación, es decir, el acuerdo al que llegan dos o más países para abordar en forma conjunta, problemas determinados coyunturales o de más largo plazo, sin que por ello adquieran el compromiso de interconectar sus economías ni de crear correlativamente una estructura institucional que se haga cargo de los asuntos derivados de esa interconexión*[31].

Es contrario a la integración económica, ya que como se mencionó anteriormente, comprende aquellas medidas que tienden a suprimir algunas formas de discriminación, arancel común, armonización de la política económica y eventualmente, existencia de instituciones supranacionales.

Considerando este proceso por etapas, éstas serían las siguientes:

**1.3.1 El acuerdo o la zona de comercio preferencial**, donde los países convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en la aplicación de los aranceles a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la interdependencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona de comercio preferencial.

En el GATT encontramos la institución del sistema general de preferencias, concretamente en su art. 1º. 2º. Párrafo, que dispone: Las disposiciones de este párrafo primero de éste artículo (mencionado anteriormente) no implica, con respecto a los derechos de importación, la supresión de preferencia, que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo y que estén comprendidas en los grupos siguientes: a) preferencia vigentes exclusivamente ante dos o más territorios especificados con el anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establece, b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el primero de julio de 1939, estaban unidos por una soberanía común relacionadas, de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C, y D reserva de las condiciones que ellos establecen...

Las características del Sistema General de Preferencias:

1. *Es un instrumento convencional traducido en beneficios para el país, Estado o territorio a quien se le otorga.*
2. *Es otorgado por países, Estados o territorios aduaneros de mayor grado de desarrollo a otro u otros con menos desarrollo.*
3. *Es de carácter temporal y sobre determinadas mercancías.*
4. *Implica una supervisión durante el tiempo en que se conceda por parte del otorgante.*
5. *No es recíproco, esto es, quien lo otorga no puede exigir alguna concesión a cambio.*

[31] GUERRA Borges, Alfredo."México y América" La integración de América Latina y el Caribe, Ed. UNAM, IISE, México 1991. p. 93

6. *Por lo general es otorgado por los órganos administrativos, a través de los órganos gubernativos, con apoyo y fundamento en la legislación respectiva*
7. *La preferencia se traduce en la eliminación y reducción de obstáculos en la eliminación o reducción de aranceles (nunca la supresión)*[32]

**1.3.2 Área o zona de libre comercio**, consiste en la abolición progresiva de tarifas aduaneras y restricciones cuantitativas entre los países participantes pero manteniendo cada país sus tarifas frente a terceros. Esto significa que a diferencia de la primera etapa las tarifas aduaneras se llevan a cero y se eliminan además las barreras arancelarias.

El artículo XXIV del GATT autoriza las zonas de libre comercio y las define diciendo que "... se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas..." con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio"

Las características de la zona o área de libre comercio son:

1. *Implica y surge de manera convencional del consenso de los territorios aduaneros, países que desean conformarla a manera de Tratado*
2. *Es especificada por medio de un instrumento convencional y es delimitada geográficamente, pudiendo reducirse o ampliarse en razón de los territorios que manifiesten su deseo por retirarse o incorporarse a dicha área.*
3. *La implantación de ésta implica un programa de liberación a corto, mediano y largo plazo, respecto a los beneficios y tratamientos que recibirán los diversos productos, efectos, mercancías provenientes de los territorios participantes, productos originarios.*
4. *Son las cláusulas de salvaguardia, que se contienen por parte de los países territorios aduaneros constitutivos y que se traducen en las medidas hechas valer (en el propio instrumento convencional). Por lo general, son de carácter transitorio, respecto de alguna medida o efecto del instrumento, que tendrá o tienda a afectar a las economías, y frente a la aplicabilidad del programa de liberación.*
5. *El objeto principal de esta forma integradora es la libre circulación de productos entre los miembros participantes. Ello no impide que no se puedan considerar ciertos rubros: determinados objetivos, acciones a diversos niveles, políticas y mecanismos de desarrollo, aranceles, programas industriales, regímenes agropecuarios, tratamiento de capitales extranjeros, tratos preferenciales etc.*
6. *La eliminación gradual y recíproca de los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios de los territorios de los países miembros y,*
7. *La conformación de listas nacionales con la reducción anual de gravámenes que se conceden las partes entre sí y la creación de una lista común en relación con los productos en que se conceda la eliminación de restricciones.*[33]

---

[32] PACHECO Martínez, Filiberto. Derecho de la Integración Económica... Op. Cit., p. 55
[33] Ibíd. p. 60 y 62

**1.3.3 Unión Aduanera**, implica además de la abolición de restricciones entre sí, la adopción de una tarifa externa común para las importaciones procedentes de otros países.

El art. XXIV del GATT autoriza las uniones aduaneras y las define de la siguiente manera: se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte sustancial de su comercio con los demás territorios.

Se entenderá por Unión Aduanera, la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera que: 1) los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas... sean eliminadas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios, de dichos territorios, y 2) que, ... cada uno de los miembros de la unión aplique el comercio con los territorios que no están comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que en sustancia, sean idénticos..."

El artículo XXIV del GATT también dice que "el establecimiento de una Unión Aduanera o de Zona de Libre deben tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios" y que en ambos casos se exige que los derechos de aduana que afectan el comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos o elevados que los aplicados antes de la creación del grupo.

Las características de la unión aduanera son las siguientes:

1. *Surge del acuerdo entre los Estados que tienden a implantarla por medio de instrumentos jurídicos convencionales en el cual se establecen los principios básicos para su instrumentación, aplicación y desarrollo.*
2. *Se desgravan las mercancías, no sólo de los productos originarios como sucede en el área de libre comercio, sino que esta forma es más universal para el tratamiento de diversos bienes, establecimiento de estrictas regulaciones entre sus miembros para propiciar la libre circulación.*
3. *Coordinación entre los participantes referentes a las políticas administrativas.*
4. *El establecimiento de un arancel común externo.*
5. *Es base para un futuro mercado común, pero superior a un sistema general de preferencias y una zona de libre comercio*
6. *Existe un diverso tratamiento para los países no miembros en relación a los participantes en la unión, pero con el propósito de armonizar las políticas comerciales.*[34]

[34] Ibid., p. 66-67

**1.3.4 Mercado Común**: Este supone la eventual y gradual creación de un solo mercado dentro de una área determinada, en la cual dejan de operar todas las barreras aduaneras y comerciales al libre desplazamiento de los factores de la producción: trabajadores, capital, bienes y servicios y a los productos resultantes de dicha cooperación, en el que los gobiernos de los distintos Estados conforme a su interés nacional acuerden el establecimiento de esta situación renunciando a parte de su soberanía a las instituciones específicamente responsables de su ejercicio y/o mediante una armonización mutua de las políticas domésticas.

Un mercado común, es una unión aduanera más amplia, permitida por el art. XXIV del GATT. Los pilares del mercado común son las llamadas "libertades fundamentales" del mismo: la libre circulación de mercancías de personas y de capitales y la libre prestación de servicios además conduce a una mayor eficiencia, implica una redistribución de recursos y mejorar al máximo la combinación de los factores de la producción.

Las características del mercado común son las siguientes:

1. *Su establecimiento es por medio de instrumentos internacionales, que así lo instituyan los Estados participantes.*
2. *Libre circulación de personas, servicios, capitales*
3. *Normas de competencia comunitaria*
4. *Armonización de legislación impositiva*
5. *La adopción de un arancel común uniforme y la adopción de una política común exterior, en relación con terceros países o agrupaciones, la adopción de medidas y políticas ante diversos grupos económicos y comerciales.*
6. *El establecimiento de instituciones comunitarias*
7. *Tratamiento específico en cuanto a productos provenientes de los territorios participantes en relación con los productos provenientes de Estados que no forman parte del mercado común.*
8. *Establecimiento y armonización de las reglas de origen.*
9. *Mecanismo para la solución de controversias.*[35]

**1.3.5 Unión Económica**, Es un proceso de armonización y adecuación de las políticas económicas entre las naciones participantes, precedido de las etapas anteriores, que busca la heterogeneidad a través de una moneda común.

Las características de la Unión Económica:

1. Un proceso integrador superior
2. Fusión de Estados miembros
3. Se unifican las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicos.
4. No implica una unión política completa
5. Mayor especialización
6. Normas de vida general más elevadas
7. Los países que la integran convienen en adoptar una nueva moneda común bajo el control y emisión de un banco central.

[35] Ibíd., p. 72

**1.3.6 Integración total**. En ella se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este modelo.

1. Se componen de las etapas anteriores
2. Instituciones supranacionales
3. Se da una unión política
4. Creación de una Constitución

## 1.4. Teoría de la localización

### 1.4.1 Concepto de localización

La localización se define como:

> *Un modelo de interpretación del porqué del establecimiento en un punto o lugar del espacio, de una intervención humana o social. Esto implica que se presupone una lógica de actuación y no un puro proceso de azar.*
>
> *La localización no es un hecho estático, sino eminentemente relacional, ya que se apoya en la posibilidad de movilidad geográfica. Esto, permite la relación entre elementos que pueden hallarse situados a distancias más o menos alejadas y con los que no exista previamente contacto ni interacción mutua.*[36]

Así, ésta teoría determina que las relaciones económicas –actividades- se llevan a cabo en un lugar, espacio geográfico determinado, considerando la distribución geográfica de los insumos, los productos y las variaciones geográficas en los precios y costos.

La importancia de esta teoría radica en que menciona los problemas con los que están en constante lucha los productores. La elección de un lugar adecuado puede decidir el éxito o el fracaso de un negocio, pero el productor no es el único interesado en saber que es lo que constituye una buena localización para una empresa sino también los bancos, las instituciones de servicio público, las compañías de transporte y los dirigentes de la comunidad también tienen interés en la localización de las empresas. Ya que una mala localización puede producir un desperdicio de recursos por tiempo indefinido.

Para el análisis de esta teoría es necesario entender los factores fundamentales que afectan la localización.

[36] M. Hoover. Localización de la actividad económica. Ed. FCE. México 1951 p 8

Marshall J. en 1920 identificó tres factores para que se dé el inicio de una localización y son las siguientes:

*1) Proveedores especializados: en muchas industrias, la producción de bienes y servicios –y en mayor medida, el desarrollo de nuevos productos- requiere el uso de equipos especializados o de servicios de soporte, sin embargo, una empresa individual no proporciona un mercado suficientemente grande para que los proveedores de estos servicios se puedan mantener, en cambio un cluster industrial localizado puede resolver este problema al agrupar muchas empresas que de forma colectiva pueden proporcionar un mercado suficientemente grande como para mantener a una amplia diversidad de proveedores especializados. Así, la concentración de las industrias a través del tiempo atrae la localización de diversos servicios y redes de transportes en función de la actividad de la industria.*

*2) Mercado de trabajo especializado: Un centro industrial crea un mercado conjunto para trabajadores cualificados, este mercado conjunto beneficia tanto a los trabajadores como a las empresas: es decir, una industria concentrada ofrece un mercado seguro de mano de obra especializada. ya que los patronos acostumbran a dirigirse a los lugares en que es probable encontrar una gran variedad de trabajadores dotados de la habilidad profesional que ellos necesitan, y los trabajadores en busca de empleo se dirigen, como es lógico, a los lugares en donde existe una gran cantidad de patronos que puedan necesitar obreros de su especialidad y donde es factible que encuentren un buen mercado. El dueño de una fábrica aislada, aunque pueda tener acceso a una oferta copiosa de mano de obra no cualificada, a menudo se encuentra en grandes dificultades al no encontrar trabajadores dedicados a la especialidad que le interesa, y un obrero especializado, cuando, en las mismas circunstancias, se queda sin empleo, tiene dificultades para encontrar trabajo.*

*3) Difusión de conocimientos: La concentración de firmas permite mejorar la función de producción de la industria a través del efecto de imitación e innovación entre firmas. La relativa cercanía de las firmas permite facilitar los procesos de adaptación a las condiciones generales de la industria y la región en términos de tecnologías y estrategias de mercado.*[37]

Una vez visto en que consisten estos factores de localización ahora se analizará como influyen éstos factores en el comercio internacional.

### 1.4.2 Localización geográfica natural

Ésta localización es aquella que se da, de manera natural es decir entre países vecinos, lo cual genera una ventaja comparativa.

Como ejemplo tenemos, el caso de Estados Unidos de América con México donde los productores tienen ventajas relativas de la localización puesto que, la mayoría de las empresas se ubican en las fronteras con el objeto de obtener las materias y

[37] KRUGMAN R. Paul. Geografía y Comercio. Ed. Antoni Bosch, Barcelona 1992, p. 43

aprovisionamientos necesarios, procesos de elaboración eficaces y venta fácil del producto, así como, costos de transporte bajos.

Las ventajas de esta localización, en el caso del abastecimiento se miden por los precios a que pueden comprarse ahí las diversas cantidades de materiales necesarios. En el caso de la distribución, el productor se establecerá en donde se de una mayor demanda de su producto. Así, los costos de distribución y abastecimiento (operaciones de transferencia) tienen una característica en común, y es que dependen del transporte de productos, materiales o de servicios, por lo que es necesario localizarse en zonas más cercanas en donde se puedan obtener estos, creándose así un cinturón industrial a lo largo de las fronteras.

### 1.4.3 Localización geográfica artificial

Ésta localización, es aquella que se dá, cuando se eliminan las barreras artificiales que obstaculizan el comercio entre países ya sean o no vecinos. Por lo que, la integración de los países equivale a la eliminación de las barreras artificiales que obstruyen el flujo permanente de la actividad económica, lo cual a su vez genera la relocalización de la producción industrial así como, las tendencias regionales de aglomeración.

En el caso de las barreras artificiales las fronteras políticas son las que se interponen en el camino del comercio. Es decir, las fronteras políticas son uno de los numerosos factores que influyen en las estructuras de la localización, las corrientes del comercio, las actividades y en el bienestar de las comunidades.

Una frontera política es un obstáculo para el comercio de distintas maneras. Las más obvias son las barreras levantadas deliberadamente como una parte de la política pública. Internacionalmente tenemos no sólo tarifas aduaneras (sobre las importaciones, y a veces sobre las exportaciones) sino también diversos controles de cambios y sistemas de contingencia.

Incluso en ausencia de aranceles aduaneros o de otras restricciones internacionales, las fronteras representarían siempre barreras al comercio. En el caso de las fronteras internacionales existe; el gasto y el tiempo necesario para llenar formas impresas y arreglar las transacciones, también se estipula a menudo un empaque especial en el comercio de exportación.

El comercio a través de las fronteras es también, estorbado por las diferencias en los gustos, las costumbres y el lenguaje entre las dos jurisdicciones. Incluso en el comercio entre países con condiciones tan semejantes, se encuentra a menudo que es necesario poner mucho cuidado en adaptar el producto al mercado exterior. Cuando las diferencias son mayores, puede ser necesario fabricar ramos completamente diferentes de artículos para la exportación y de esta manera se pierde una buena parte de las ventajas que proporciona la producción concentrada. Así, si un país tiene un idioma diferente que el otro, todas las etiquetas, las instrucciones, la publicidad, la

correspondencia, etc., tienen que traducirse, si los dos países emplean diferentes sistema de pesos, medidas y estándares de ingeniería, las dimensiones del artículo, tienen que diferenciarse para el comercio de importación.

> *Asimismo, las fronteras presentan un obstáculo al comercio ya que provocan la tendencia del rodeo es decir, cuesta algo mantener una estación fronteriza, de la misma manera que cuesta el mantenimiento de un puente a través de un río por consiguiente, las fronteras, como los ríos, solo pueden cruzarse en determinados sitios. Cuando el tráfico a través de la frontera es pequeño, los puntos para cruzarla pueden ser pocos y alejados, puesto que todo el tráfico legal tiene que pasar a través de alguno de esos escasos puntos por lo que,, es evidente una elevada proporción de los embarques internacionales resulta con más rodeos, y por consiguiente, más lento y más costoso, aparte de cualquier tiempo y gasto adicional que implique el cruce real de la frontera.*[38]

Por lo tanto, una barrera comercial produce un aumento brusco en el costo de transferencia, que perturba la estructura de las zonas de mercado y de las zonas de abastecimiento.

El efecto de las fronteras como barreras comerciales puede ser muy grande en el caso de las industrias concentradas que obtienen sus materias primas en puntos muy distantes o sirven mercados muy extensos. En esos casos, es probable que la frontera intercepte una parte considerable de la zona de mercado o de abastecimiento, o de ambas a la vez, para la mayoría de las localizaciones posibles en un país y que, por consiguiente, haga que esas localizaciones sean menos ventajosas y produzca un cambio considerable en toda la estructura nacional de esa industria y de las relacionadas con ella. En algunos casos una industria depende del comercio internacional para la totalidad de su mercado o del suministro de la materia prima utilizada.

> *Así, las barreras comerciales en la frontera disminuyen la accesibilidad de las fuentes de materias primas y los mercados exteriores, y por consiguiente, aumenta la dependencia de la industria de los mercados y las fuentes de abastecimiento del interior del país, si los hay. Una industria concentrada y localizada principalmente tendiendo en cuenta los costos de distribución esto es, una industria que quiera situarse en punto de distribución estratégicos para su producto, se verá empujada por la barrera a trasladarse más cerca del punto del costo de distribución mínimo en los mercados interiores, un punto que suele ser más central que una localización elegida para servir al mismo tiempo los mercados del interior y los del extranjero.*
>
> *Los puntos de producción próximos a la frontera resentirán el inconveniente de mayores costos medios de distribución o de una producción en escala menor o muy probablemente de ambas cosas. Análogamente, una industria concentrada y situada en centros estratégicos para la adquisición de materiales, se verá empujada por la barrera a trasladarse más cerca del punto óptimo para la adquisición de materias primas del país.*

[38] M. Hoover. Localización de la actividad económica. Op. Cit., p. 247

*En ambos casos, los puntos situados cerca de la frontera tienen una desventaja como centro de elaboración.*[39]

Además de lo anterior, las fronteras políticas también son barreras para el movimiento de los factores de producción. Algunos de los obstáculos para cruzar la frontera se levantan deliberadamente como una parte de la política nacional, otros reflejan simplemente las dificultades inevitables para pasar desde la jurisdicción de un grupo de leyes y costumbres a la de otra.

Las fronteras imponen característicamente un obstáculo adicional a la emigración de la mano de obra y el capital y esas restricciones no pueden dejar de ejercer efectos sobre la localización.

Las leyes y los impuestos que restringen directamente ésa emigración son un tipo importante de barrera. El control o la prohibición absoluta de la inmigración humana internacional se ha hecho cada vez más general durante la última generación. El movimiento internacional del capital y de iniciativa también se retarda a menudo por leyes o impuestos especiales tanto en los países prestamistas como en los prestatarios.

Incluso en ausencia de controles deliberados, la migración de la mano de obra, capital o iniciativa a través de una frontera presenta dificultades especiales. Este es particularmente el caso de las fronteras internacionales, ya que una frontera internacional suele separar pueblos de tradiciones, costumbres y lenguas muy diferentes. Fuerzas históricas poderosas trabajan por la adaptación de las fronteras políticas a las fronteras lingüísticas-culturales y viceversa.

*El efecto de todos esos obstáculos fronterizos a la emigración de la mano de obra, el capital y la iniciativa es ampliar y perpetuar las diferencias en los salarios, las tasas de interés y las ganancias entre las regiones de jurisdicción política y convertir la oferta de trabajo, de capital y de iniciativa, en un elemento más importante desde el punto de vista de las ventajas de la localización.*[40]

Ante tales obstáculos las políticas nacionales también juegan un papel muy importante ya que pueden influir e influyen a veces sobre la localización. Éstas políticas pueden suprimir las barreras artificiales al comercio las cuales aumentan innecesariamente los costos o las dificultades de transferencia, y esto se logra a través del fomento de la movilidad de la mano de obra y del capital. Otras medidas posibles son que el gobierno impida que se establezcan impuestos, requisitos, preferencias en las compras etc., cuyo objetivo real es proteger intereses mercantiles locales influyentes contra la competencia.

*El gobierno debe estimular la movilidad de la mano de obra, ya que uno de los principales obstáculos al ajuste geográfico de la oferta de mano de obra a la demanda es la ignorancia de las probabilidades comparativas de ocupación y las necesidades de trabajo, por lo que el gobierno debe poner en función las bolsas de trabajo, dar una difusión más amplia de la información sobre ocupaciones y potencial humano disponible,*

---

[39] Ibid., p. 250
[40] Ibid., p. 288

*esto facilita un ajuste geográfico y da oportunidades educativas lo cual también aumenta la movilidad. Cuando se insiste en que todas las personas posean amplios conocimientos fundamentales y habilidades útiles, se reducen las barreras a la ignorancia, la inercia y la inadaptación y el resultado es una respuesta más rápida a la emigración.*[41]

Sin embargo, no toda la intervención del Estado influye, en la dirección de aumentar la movilidad de mano de obra y sobre todo a nivel internacional.

*El Estado puede influir en la movilidad del capital de dos maneras importantes: aumentando la movilidad del capital de inversión, y por consiguiente, facilitar el desarrollo de la industria en los lugares en los que son favorables otras consideraciones,. así como, la coordinación y el apoyo de un sistema de crédito nacional y la estandarización y el control de los procedimientos financieros de las sociedades anónimas, estos suprimen algunos de los obstáculos a la inversión en regiones anteriormente poco desarrolladas y lejanas. Además, a las industrias con el fin de atraerlas se les otorga un suministro de información pertinente o la concesión de alguna clase de subsidio.*[42]

Asimismo, el gobierno puede proporcionar información que resulta útil para las empresas; esto también con el objeto a veces de relocalizar a las industrias. Esa información incluye la localización y las especificaciones de lugares disponibles para fábricas, los niveles de salarios prevalecientes y la oferta de mano de obra por localidades, los mercados potenciales en diferentes regiones, los precios relativos de los servicios públicos, de los combustibles y los transportes y datos comparativos sobre la legislación mercantil y los impuestos que rigen en diferentes jurisdicciones locales. Para una empresa que elige una localización, factores como el costo de construcción, el clima, la calidad del agua, o diversos índices culturales de población local son importantes.

Todo lo anterior provoca que se empiecen a desarrollar regiones aglomerativas:

*Un factor aglomerativo se define como "una ventaja o un abaratamiento de la producción o del mercadeo que resulta del hecho de que la producción se lleva a cabo, en un volumen considerable, en un determinado lugar. Los factores aglomerativos incluyen economías de escala en una gran planta (firma) y ventajas que se derivan de una íntima asociación de diversas plantas, tales como desarrollo de equipo técnico (máquinas especializadas, facilidades de reparación), desarrollo de la organización de trabajo (mano de obra, trabajo calificado), factores de mercadeo y ahorros en gastos generales (gas, agua, comunicaciones)*[43]

La relativa cercanía de las firmas facilita los procesos de adaptación a las condiciones generales de la industria y de la región en términos de tecnologías y estrategias de mercado.

---

[41] Ibíd., p. 289
[42] Ibíd., p. 285
[43] BALASSA, Bela. "Teoría de la Integración Económica... Op. Cit., p. 214

Por un lado, la producción tenderá a concentrarse donde la demanda sea mayor, y por otro lado, el mercado será mayor donde la producción se concentre. Por lo tanto, la ubicación de las firmas dedicadas a las manufacturas y la correspondiente atracción de mano de obra, generan un proceso de retroalimentación que explican el tamaño del mercado. Sin embargo, el límite a este proceso de retroalimentación durante el proceso de aglomeración, está en función de los parámetros estructurales de la economía, es decir, el nivel de economías de escala, el nivel de consumo de los productos manufacturados y los costos de transporte.

Así, según el tipo de firma, los costos de transporte incentiva la localización con base a la cercanía del mercado o acceso a los insumos. En la medida que los costos de transporte disminuyan el acceso al mercado y a los insumos motivada la concentración de producción en una localización.

El proceso de aglomeración tiene efectos directos en la determinación de las características regionales. Si retomamos la explicación anterior, entonces las economías de aglomeración se refieren, en particular, a la disminución de costos que enfrentan las firmas –costos de operación, acceso a insumos, acceso al mercado- y el agente doméstico –acceso a bienes y servicios- en determinada región.

La aglomeración industrial ocurre de acuerdo al análisis de los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás realizado por Hirshman[44]. Hacia adelante implica que los oferentes atraen a los compradores y hacia atrás los compradores atraen oferentes, en el sentido de localización. El comercio interindustrial de las firmas relaciona el beneficio de localizarse relativamente cerca mediante los ahorros en comunicaciones y transportes.

La efectividad de la aglomeración depende de la importancia de la proximidad de las respectivas firmas respecto a otros factores alternativos de localización. Así por ejemplo, los incentivos para situarse cerca de una planta industrial, en caso de utilizar su producto como insumo, dependerá de los proveedores sustitutivos y la localización de éstos. Los factores alternativos de localización están explicados por la estructura general de la actividad económica regional y muy influenciados por la infraestructura en comunicaciones y transporte.

En función de la influencia de los eslabones industriales las actividades regionales se especializarán en producción de bienes de uso final o de sus intermedios.

Como conclusión podemos decir que los costos de transporte y localización en el espacio y las economías de escala en la producción son los elementos centrales que explican la concentración regional situaciones provocadas por la integración económica. Las economías de escala crean los incentivos para que los productores se aglomeren en un número limitado de lugares. Por su parte, los costos de transporte de localización en el espacio motivan que las ubicaciones preferenciales sean aquellas donde la demanda es mayor o la oferta de insumos más conveniente. De esta forma, las

[44] HIRSHMAN, Albert O. The Strategies of Economic Development, New Haven, Conn: Yale University Press, 1972

concentraciones industriales, una vez establecidas, tienden a retroalimentarse a través del tiempo.

## 1.5 Desventajas de la integración

Arturo Herrera González, considera que los procesos de integración económica generan resultados diferentes si los países en cuestión son más o menos homogéneos, o si son disímiles. En este último caso nos dice que cuando los patrones de comercio tienen dotación de factores y grados de desarrollo y productividad diferentes, lo cual se da entre desarrollados y subdesarrollados, en este caso el que gana es el desarrollado, y más si se parte de posiciones de debilidad en la negociación:

*1. Las disparidades estructurales y las asimetrías existentes atentan contra la estructura productiva existente, y*

*2. Profundizan las presiones sobre el sector externo, ya que no se cuenta con los niveles competitivos para mantener el mercado interno y para participar en forma creciente y generalizada en el mercado externo.*

*3. Al procederse a una amplia y rápida liberalización de comercio en un contexto de baja competitividad, las consecuencias sobre la economía pasan a ser serias, tanto en la esfera productiva como en el sector externo y en el mercado de trabajo.*

*4. Ello lleva al país subdesarrollado no sólo a mayores niveles de integración y subordinación con los desarrollados, sino a mayor vulnerabilidad respecto al comportamiento de éstos.*

*5. La integración refuerza la especialización en tales bienes, por tanto, relega al resto de los sectores por falta de competitividad. En dicho esquema nos estaremos condenando al subdesarrollo, pues este proceso de apertura externa creciente y generalizada, obligará en mayor medida a recurrir a la importación de maquinaria, equipo y tecnología. Se relega así, el desarrollo interno de las industrias de punta, de alto desarrollo tecnológico, de mano de obra calificada, indispensables para mejorar las ventajas comparativas del país.*

*6. En el caso de la protección a los derechos de la propiedad intelectual les garantiza a los desarrollados mantener su predominio tecnológico y competitivo, ello restringirá y encarecerá el avance tecnológico en los países menos desarrollados y por lo tanto se restringirán sus niveles competitivos, aumentando las diferencias de desarrollo entre los que producen y controlan la tecnología, respecto a aquellos que no lo producen, que se les restringe y encarece su uso. Por lo tanto, la defensa de los derechos de propiedad intelectual impide a los subdesarrollados oportunidades de apropiarse, de copiar y desarrollar la tecnología ya existente.*

*7. La integración económica también provoca un proceso de depuración de la planta productiva, mayor centralización de la producción, los mayores coeficientes de*

*importaciones, así como la profundización de los desequilibrios productivos regionales y la salida de pequeñas y medianas empresas del mercado que no podrán enfrentar el proceso de competencia frente a las importaciones* [45]

Bela Balassa considera que las desventajas de la integración son las siguientes:

*1. La falta de reciprocidad*
*2. Disparidades intraregionales*
*3. Desviación del comercio*
*4. Falta de coordinación política en una zona integrada*
*5. Diferencia de salarios dentro de la unión*
*6. Una inadecuada distribución de los ingresos*
*7.Falta de coordinación de políticas sociales*[46]

## 1.6 Ventajas de la integración

A grandes rasgos, Ramón Tamames considera que las principales ventajas de los procesos de cooperación e integración en el mundo son:

*1. Las economías derivadas de la producción en gran escala: son el resultado de una mayor eficiencia en la producción permitiendo tener posibilidades de competencia en el mercado internacional*

*2. Intensificación de la competencia: el incrementar la demanda dentro de un mercado regional –que anteriormente se concentraba a un mercado nacional- ésta se traduce en un alto nivel de demanda y por lo tanto de competencia que obliga a las empresas a establecer condiciones más atractivas al consumidor ya sea en términos de precios más bajos, mejor calidad en los productos o servicios, aceleración de proceso tecnológico, etc.*

*3. Atenuación de los problemas de pagos internacionales*

*4. Posibilidad de emprender nuevas actividades difíciles de llevar a cabo aisladamente: principalmente todos aquellos rubros que requieren de un alto grado de especialización y/o tecnificación y que de manera aislada, muchos países son incapaces de llevar a cabo por sí mismos. Ejemplo pueden ser las grandes obras hidroeléctricas, investigación atómica, aprovechamiento de los recursos acuíferos y petroquímicos, investigación ecológica etc.*

5. *Aumento del poder de negociación: en situaciones individuales muchos países han visto mermadas su posición a escala internacional independientemente de hacer abstracción de la fuerza militar existen otros indicadores que influyen en el poder de negociación*

---

[45] HERRERA, González Arturo. Riesgos del Modelo, Neoliberal Mexicano. Ed. Diana México 1992 p. 37-45
[46] BELA, Belassa. El desarrollo económico y la Integración. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1965, p. 105-121

*(háblese de índices como el PNB, volumen del comercio o capacidad de financiación externa). En este sentido el poder de negociación crece proporcionalmente al nivel de la integración. De esta manera no solo se obtienen ventajas en foros y negociaciones de carácter internacional sino incluso al nivel interno, tal como la posición que se posee frente a las políticas de las compañías transnacionales.*

*6. La formulación más coherente de la política económica nacional, así como la ineludible necesidad a mediano o largo plazo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un statu quo nacional podrían aplazarse sine die.*

*7. La posibilidad de conseguir sobre una base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico de empleo. Lo que sin duda es la mejor prueba de la eficiencia de la integración.*[47]

Sydney Dell, menciona los argumentos a favor de la integración y son los siguientes:

*1. Podría a ayudar a impulsar el proceso de desarrollo económico en particular donde las naciones son más pequeñas.*
*2. Bajo la integración las industrias no podrán conservar industrias ineficientes, pues serían eliminadas de la actividad de los negocios por la competencia*
*3. Ampliación de incremento de la eficiencia en la producción*
*4. Eliminación de los impuestos y otras barreras al comercio*
*5. Se fortalece el poder de negociación comercial*
*6. Aceleración del crecimiento económico: ya que aumentará los objetivos de los hombres de negocios y sus expectativas respecto del crecimiento futuro, esto redundará en mayores niveles de inversión que creará una capacidad productiva más eficiente a una tasa más alta, al mismo tiempo originará mayores ingresos y por lo tanto una amplia demanda de bienes y servicios.*[48]

Bela Belassa considera que la integración económica:

*1. Contribuye a una asignación más eficiente de los recursos (después de suprimir las barreras comerciales internas que han obstruido el intercambio de mercancías entre los países)*

*2. Permitirá el aprovechamiento de las economías de escala ya que el tamaño efectivo del mercado aumentará, al crecer el número de personas con un nivel similar de ingresos.*

*3. Puede obtenerse mayores ventajas ya que las economías externas derivadas de las relaciones interindustriales de producción y consumo son apropiadas para un mercado más amplio.*

*4. Y es de esperarse que en las industrias existentes en el área integrada, se reduzca el poder monopólico de las firmas protegidas por las barreras de los aranceles nacionales*

---

[47] TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional... Op. Cit., p. 28
[48] SYDNEY, Dell. Bloques de comercio y mercados ... Op. Cit., p. 49-50

*5. Pero todo esto dependerá en gran medida de las políticas económicas a seguir.*[49]

Se puede concluir entonces que las principales ventajas de la integración consisten en: mayor eficiencia en la producción, un alto grado de especialización, mayor poder de negociación y desarrollo económico.

Sin embargo, como mencioné anteriormente para aprovechar las ventajas de la integración es necesario que exista igualdad de oportunidades entre las diferentes naciones y que el libre acceso en todos los países se de en condiciones que vayan de acuerdo con su grado de desarrollo, impulsándose al mismo tiempo el progreso de las regiones más atrasadas. Además, que los beneficios que se obtienen por la integración sean distribuidos de manera equitativa a la población, es decir que no se olvide el aspecto social.

[49] BELA, Balassa. El desarrollo económico y la Integración... Op. Cit., p. 79-80

# CAPITULO II
# RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CANADÁ

Sumario: 2.1 Políticas económicas y comerciales de Canadá 2.2. Políticas económicas y comerciales de México. 2.3. Relación bilateral México-Canadá. 2.4 Evolución del intercambio Comercial entre México y Canadá. 2.5 Productos mexicanos con posibles alternativas de exportación en el mercado canadiense.

En esta primera parte del capítulo, mostraré que los cambios económicos producidos en México y en Canadá a partir de mediados de los años ochentas prueban que las políticas de ajuste estructural no son privativas solo de México, sino también han sido aplicadas a un país como Canadá, el cual forma parte del Grupo de los Siete países industrializados más ricos del mundo (G-7). Propiciando un acercamiento entre ambos países.

México y Canadá, mantienen similitudes en el comportamiento reciente de sus economías, que se entienden a partir de dos hechos:

1) La ubicación geográfica, que contempla una relación económica estrecha con Estados Unidos, entendiendo así el proceso de globalización condicionado por su propia vecindad.

2) Se vincula a la posición que los gobiernos de México y de Canadá han mantenido en torno al primer aspecto mencionado, pues si bien la dependencia económica con los Estados Unidos aparece como un proceso creciente después de la Segunda Guerra Mundial, y ésta se acentúa con la globalización, también es cierto que en ambos países las respuestas variaron según los gobiernos en turno y las circunstancias del momento. No siempre las respuestas ofrecidas por estos países fueron nacionalistas.

## 2.1 POLÍTICAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE CANADÁ

### 2.1.1 Proceso de industrialización en Canadá

Una de las prioridades de los gobiernos canadienses fue tradicionalmente la prosperidad económica, en especial a partir de la segunda posguerra (ya que en la década de los veinte, la política canadiense era nacionalista). Esta prosperidad se apoyaba centralmente en el comercio, por lo cual la política industrial estaba básicamente centrada en producir para el mercado estadounidense y después para el resto del mundo.

A mediados de los años cuarenta, Canadá inició un proceso de reconversión industrial y abrió la economía a la inversión extranjera, este último aspecto fue justificado ampliamente como parte de una política de conservación del empleo. Por una parte, se

hicieron concesiones para la explotación y transformación de los recursos naturales y al mismo tiempo se daban facilidades siempre y cuando se generara una fuente de empleo en determinada región.

La industria de recursos naturales era fundamental para estimular la expansión de la manufactura y los servicios canadienses, para esto se consideraron clave ciertos aspectos económicos que podían apoyar dicho proyecto: comercio exterior, inversión privada, negociaciones internacionales y una política fiscal flexible.

Así, durante este período, se consideró que la inversión extranjera sobre todo estadounidense alentaría la expansión del sector privado y también se visualizó como una estrategia que aseguraría una oferta segura y también un comprador interesado. El documento White Paper of Employment and Income, presentado en 1945 constituyó la columna vertebral de esta política y el reporte de William S. Paley.

> *Es decir la presencia de la inversión estadounidense en el sector primario canadiense debe entenderse como parte de una estrategia tendiente a asegurar la oferta de ciertos recursos naturales canadienses a partir de la Guerra Fría, en especial como resultado de la publicación, en 1952 del Report of the President's Materials Policy Commiside, más comúnmente conocido como el Informe Paley, el cual inventariaba la disponibilidad mundial de las materias primas estratégicas para los Estados Unidos. Como resultado de este recuento se mencionaban 29 materias clave para este país de las cuales doce existían en Canadá. El informe concluía recomendando a los canadienses que: ...se concentraran en su principal ventaja comparativa como exportador de recursos naturales que buscaran al capital estadounidense para construir la infraestructura que facilitara la explotación y exportación de recursos.*[50]

Por lo que, el desarrollo canadiense se derivó de la inversión de capitales americanos, quienes no contenían su anhelo de dominar la economía al invertir en nuevas y ya establecidas fábricas, minas metalíferas, pozos petroleros y plantas procesadoras, con esto los estadounidenses dieron un estímulo enorme a la expansión canadiense, una expansión en la que algunos magnates y consorcios canadienses también participaron. Esta época próspera también, le permitió al Gobierno Federal extender el sistema de bienestar social en todo el país.

> *Entre las industrias más importantes estaban las de producción de madera de pulpa y papel, seguida por las de madera para aserrar y las de trigo. Otras industrias, como las empresas de aluminio en Québec y Colombia Británica, se convirtieron en competidores mundiales y el área de Sudbury, Ontario siguió siendo un gran productor de muchos minerales. Asimismo, los canadienses con gran apoyo de los estadounidenses iniciaron cuatro industrias importantes: la de producción del petróleo, gas natural, hierro y acero. Después del descubrimiento en 1947 de petróleo y gas natural en Alberta, se formaron varias empresas para perforar un sinnúmero de pozos y construir oleoductos a Ontario y Columbia Británica, y gasoductos a Montreal y Vancouver. Aunque la mayoría de esas*

[50] GUTIÉRREZ Haces, Ma. Teresa. Canadá en Transición. Ed. CISAN-UNAM México 1994 p. 344

*empresas fueron desarrolladas por estadounidenses, también los gobiernos canadienses, federal y provincial desembolsaron mucho dinero para ayudar a realizar los proyectos.*[51]

Esto explica que existiera una profunda interrelación entre los dos países puesto que dentro de sus estrategias económicas y políticas existía una gran complementariedad. Canadá no tenía necesidad de buscar otros mercados puesto que había creado un mercado paralelo dentro de sus fronteras, gracias a la política de recursos naturales y de la anuencia de la inversión directa de Estados Unidos.

Sin embargo, a pesar de que después de la SGM Canadá disfrutó de una década de alta prosperidad fue seguida posteriormente por décadas de incertidumbre política, económica y cultural.

A finales de los años cincuenta la economía sufrió una recesión. Por lo que, se aplicaron políticas antiamericanistas, situación que también propició el freno de la expansión de la economía canadiense.

> En efecto durante estos años se trataba *de alejar a Canadá de los Estados Unidos, primero reduciendo sus lazos económicos con Estados Unidos, y segundo retirando a Canadá de la Guerra Fría. El primer paso fue abrir un nuevo mercado más amplio para el comercio canadiense, particularmente con el Reino Unido y otros países de la Mancomunidad de Naciones (británicas) y también con Europa Continental, Japón y la entonces Unión Soviética; sin embargo, los esfuerzos para cambiar la configuración del comercio no tuvieron éxito, ya que la esperanza de promover el comercio canadiense con las otras naciones de la Mancomunidad era un auto engaño, ya que las principales exportaciones de los países ricos, como Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, eran materias primas, las cuales Canadá no necesitaba y por el contrario, esas naciones no querían importar ni las materias primas, ni las mercancías fabricadas por Canadá. Por otro lado, los países pobres, como India, Pakistán y Ceilán, requerían de todos estos suministros, pero carecían de dinero para adquirirlos.*[52]
>
> *Además, se abrieron las puertas a otros países ya que el Gobierno canadiense permitía a los soviéticos comprar trigo y animaba a los japoneses a comprar minerales, especialmente cobre y petróleo. Los negocios con Japón parecían particularmente prometedores porque los japoneses estaban interesados en los productos primarios canadienses del Oeste y del Norte, áreas de importancia especial. El cambio económico más significativo fue comenzar a vender grandes cantidades de trigo a China Roja.*[53]

Por otra parte, Canadá centró sus políticas comerciales dentro de un marco de negociaciones del GATT, en donde se adhirieron medidas liberales reduciendo las barreras y el libre flujo de mercancías, desarrollando reglas internacionales, las cuales los gobiernos deberían aplicar en su propia política comercial y en la regulación de importaciones (Canadá suscribe los acuerdos estipulados por el GATT en 1949). Así, el GATT influenció, el contenido de las leyes comerciales y regulaciones de importación

---

[51] BRADLEY H., Benedic. Canadá la historia de un país diversificado México 1995, p. 209
[52] Ibid., p. 217
[53] Ibid., p. 218

de Canadá y ha servido como principal instrumento en las relaciones comerciales con Estados Unidos, Japón y otros países. Sin embargo, aunque Canadá fue un principal participante en las negociaciones del GATT, estableció altas políticas comerciales proteccionistas.

Las condiciones empeoraron durante los dos años siguientes 1961 y 1962 esto debido a la reducción en las actividades económicas, (la recesión que se manifestaba en Estados Unidos afectó la demanda de este país por productos canadienses, esto originó la baja de la economía canadiense debido a que el 80% del comercio exterior de Canadá estaba dirigido a los Estados Unidos), y al aumento de los gastos públicos sobre todo por las compensaciones a los desempleados, ante tal situación el gobierno cambio su política de conservadurismo a la de liberalismo puesto que para sostener todo esto sin reducir el presupuesto en otros ramos, el gabinete recurrió a funcionar deficitariamente, pidiendo préstamos a inversionistas en Estados Unidos, Reino Unido, y adicionalmente al Fondo Monetario Internacional (FMI). Asimismo los gobiernos de las provincias también pedían préstamos en el extranjero.

> *Todos los créditos tenían el efecto automático de impulsar al Banco de Canadá a imprimir más circulante, acción que sirvió para reducir el valor del dinero canadiense. Como resultado de ello, en 1961 el dólar canadiense, el cual hacia menos de una década valía 1.10 dólares comenzó a bajar en relación con el dólar. Esta devaluación de la moneda naturalmente causó alarma en los círculos financieros y presiones del FMI forzaron al gobierno de restaurar la política de conservadurismo hasta el punto de austeridad.*[54]

Por los problemas económicos a los cuales se enfrentó el gobierno canadiense, tomo la decisión de generar la prosperidad, con el simple hecho de no desanimar el flujo del capital americano al norte, ya que era preferible disfrutar de las inversiones estadounidenses, aun con el riesgo de dominación, en vez de sufrir un estancamiento económico con la certidumbre de desempleo. Al término de la recesión económica en Estados Unidos este país empezó a demandar más productos primarios y semiprocesados provenientes de Canadá.

Este nuevo acercamiento originó que el gobierno de Canadá y de los Estados Unidos firmaran el más importante acuerdo comercial, conocido como el Pacto del Automóvil 1965 (Auto Pact); éste establece que para obtener un acceso libre de arancel en el comercio de carros, camiones y autopartes las compañías tienen que invertir en Canadá, es decir, presentar un 60% de integración canadiense en su producto, así como el requerimiento de ensamblar cada carro o vender dentro del territorio canadiense.

Además, del Pacto del automóvil, Canadá y Estados Unidos concluyeron en dicho período una serie de acuerdos bilaterales de defensa conocidos como *Defense Production Sharing Arrangementes* (Acuerdos compartidos de producción para la defensa).

---

[54] Ibíd. p. 224

### 2.1.2 Período del Primer Ministro Pierre Elliot Trudeau (1968-1984)

Ante tales condiciones Pierre Elliot Trudeau asumió el poder en 1968, durante su gobierno en el aspecto económico, el país fluctuó entre períodos de prosperidad y recesión generalmente derivados de los altibajos en la economía mundial. También en estos tiempos agitados, Canadá sufrió de aumento en las tasas de desempleo, inflación, interés y gastos gubernamentales, estos gastos causaron altos déficits, los cuales a su vez incrementaron pesadamente la deuda internacional de la nación. Además, de los anteriores asuntos graves, también el problema de los suministros, flujos y precios del petróleo canadiense era motivo de precaución para el Gobierno Federal.

> *En efecto el Gobierno Federal erogaba millones de dólares en subsidios, en préstamos para fomentar empresas viejas y nuevas (igual que sus antecesores); las medidas socioeconómicas tenían resultados mixtos, las inversiones gubernamentales aumentaron el circulante, así fomentado la prosperidad pero también causando un alza inflacionaria de precios, esto originó un círculo vicioso: ya que, para reducir la inflación por medio de restricciones del crédito, el Banco de Canadá subió las tasas de interés, pero las subió tanto que los consumidores substancialmente redujeron sus compras, causando una falta de demanda, y ante esta situación los manufactureros bajaron su producción y despidieron a muchos empleados.*[55]

En 1973 mientras que Canadá estaba disfrutando un año relativamente próspero, el resto de los países industrializados sufrieron un shock financiero y una recesión económica. La razón fue que la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), compuesta por naciones árabes (más Venezuela y Ecuador) declaró la guerra económica en contra de las naciones desarrolladas que siempre habían dominado, la exploración, producción y distribución de petróleo árabe. Comenzaron a subir el precio del petróleo, superando el boicot por parte de las naciones exportadoras y paso por paso cuadruplicaron el precio del petróleo.

En una reacción traumática, los países industrializados, con excepción de Canadá, redujeron tanto la compra de petróleo como la producción de mercancías comenzando a sufrir una estanflación, los mercados estancados se derivaban de reducciones en la producción de bienes y servicios, y la inflación resultaba del aumento de dinero disponible. Canadá por su parte podía seguir utilizando sus propias reservas substanciales (junto con unas pocas importaciones al Este del país) para evitar la recesión que afectó a los países industrializados.

Relativamente aislado de las vicisitudes del mercado mundial y disfrutando los costos de energía más bajos que sus competidores, la economía canadiense parecía próspera. Pero en realidad, la economía no estaba bien orientada ya que estaba sufriendo de más inflación debido, por un lado a la política financiera federal de erogar más en programas sociales.

---

[55] Ibid., p. 255

Es decir, el periodo de la administración de Trudeau (1974-1984) estuvo caracterizado por problemas de estanflación, en 1974 la economía canadiense sufrió la peor tasa de crecimiento en dos decenios. Si bien, la recesión mundial surgió a causa de la crisis petrolera, el problema canadiense se derivó en gran parte de un número sin precedente de huelgas, fueron cerradas numerosas fábricas, además el gobierno federal se encontró con problemas financieros porque, a causa de la recesión la Hacienda Pública obtenía menos ingresos por concepto de impuestos y tenía que erogar más en las indemnizaciones por desempleo y en compensaciones para el bienestar social.

Canadá se enfrentaba a déficits anuales los cuales aumentaban substancialmente, debido a los pagos de intereses de la deuda externa. En 1978 Canadá tenía una deuda externa de casi 60 mil mddc, en aquel entonces una de las cifras más altas del mundo.

> *En el plano comercial ante la incapacidad de Canadá para obtener un mejor trato comercial con Estados Unidos, el gobierno liberal de Trudeau dio un giro a la política económica de Canadá y retomó el eje nacionalista de la misma. El argumento que esgrimió fue que la dependencia con Estados Unidos había llegado a tal grado, que era tiempo de diversificar sus relaciones y balancearlas con otros socios comerciales, principalmente con Gran Bretaña y la Comunidad Económica Europea ( Hoy Unión Europea).*[56]

En dicho período Canadá buscó su completa internacionalización, sin romper con los Estados Unidos, mediante acciones congruentes con su nacionalismo. Al respecto se plantearon dos grandes objetivos: Conducir un intercambio armónico con los Estados Unidos y comprometer la política económica internacional de Canadá al servicio de los intereses nacionales.

Para el logro de dichos objetivos el gobierno liberal nombró a principios de los ochentas una Comisión con el fin de evaluar la situación económica del país y determinar sus mejores alternativas, la cual planteó tres opciones:

> *1. Mantener el status quo que equivaldría a una integración pasiva con los Estados Unidos*
>
> *2. La celebración de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, que haría más dependiente a Canadá de esta nación, y*
>
> *3. Reducir la dependencia y vulnerabilidad de Canadá respecto a Estados Unidos, mediante la diversificación de su mercado y la reducción del control gubernamental para fortalecer su industria nacional, es decir, mediante la vía multilateral.*[57]

El gobierno canadiense se inclinó por "la tercera opción", nombre con el que fue conocido dicho período (sin embargo, nunca fue aplicada por la hostilidad que mostró el gobierno de Estados Unidos ante dicha iniciativa).

---

[56] Ibíd., p. 270

[57] DEBLOCK, Chistian, En torno previo a la negociación, en Coloquio México-Canadá, organizado por el PAN, México, 3 y 4 de octubre de 1990.

*Con el propósito de fortalecer la industria nacional, el gobierno liberal implementó medidas netamente keynesianas reforzando el Estado benefactor y proteccionista a través de medidas tales como: la creación, en 1973, de la Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera, (que tenía como función evaluar la inversión extranjera en el país y determinar su influencia y efectos dentro de la economía de Canadá), también se fundo la sociedad Petro-Canadá, en 1975 (la cual se encontraba ligada al proyecto de autonomía canadiense de la actividad petrolera y su objetivo principal era aumentar la participación de la industria canadiense en el petróleo y gas. Cabe aclarar que la autonomía canadiense de la actividad petrolera pretendía crear un espacio para Canadá sin por ello reforzar o expulsar a las compañías extranjeras. Sin embargo, dadas las estadísticas de esos años, el 80% de los energéticos se encontraban acaparados por propietarios extranjeros, quienes controlaban el 90% del gas y el petróleo y 100% del refinamiento y la comercialización) y por último la publicación del Programa Energético Nacional en 1981, el cual se convirtió en uno de los objetivos del programa de reestructuración económica.*[58]

Éstas medidas deterioraron las relaciones de intercambio con Estados Unidos (más adelante tuvieron necesariamente que ser removidas por el nuevo gobierno conservador de Mulroney para mejorar la situación económica de Canadá) y se agudizaron todavía más con las medidas proteccionistas que Estados Unidos implementó con el fin de sortear la crisis de los años 70's perjudicando en gran proporción el intercambio comercial entre Canadá y Estados Unidos. Este fue el caso de la implantación del sobreimpuesto del 10% a todas las importaciones hechas por Estados Unidos debido a la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro.

*Así en 1982, la crisis económica canadiense, el descenso de los precios del petróleo, un desfavorable intercambio comercial y una disminución de los flujos de inversión provenientes de Estados Unidos, vinieron a poner en tela de juicio la política económica del gobierno liberal de Trudeau que fue incapaz de evitar una recesión económica. La recesión de 1981-1982 estuvo marcada por un decremento en la economía de un 4.2% y un índice de desempleo del 4.4% frente a un 2.9% en los Estados Unidos*[59].

Bajo este esquema, los planteamientos de Trudeau sobre la emergencia de un nacionalismo económico canadiense comenzaron a verse obstruidos en el último periodo de su gobierno, cuando los miembros más destacados de su gobierno rechazaron seguir apoyando el proyecto de política exterior emanado de *Foreing Policy for Canadians* y sobre todo, la Tercera Opción. Además, la comunidad de negocios que había respaldado el nacionalismo económico de Trudeau dejó de hacerlo.

---

[58] GUTIERREZ Haces, Ma. Teresa. (comp.) Experiencias de la negociación del TLC Canadá-Estados Unidos. Memorias del Coloquio México-Canadá, México. PAN-EPESSA, 1991. p. IX

[59] DEBLOCK Christian. La Politique Économique Candienne AL'epreuve 1970-1984. Colección Montreal Canadá 1988, p. 26

Así, la sociedad canadiense y en especial los grupos económicos comenzaron a cuestionar la intervención del estado, y las políticas aplicadas parecían ser un obstáculo para el libre mercado. Por lo que, se creó un sentimiento generalizado de reprobación contra el estado, a quien se le culpo de que su excesivo intervensionismo no pudo controlar la crisis.

Tal situación llevó al poder en 1984 a un gobierno conservador cuya misión principal fue la de restablecer nuevamente lazos favorables de intercambio con su vecino del sur mediante políticas neoliberales. En contrapartida con el keynesianismo que predominó durante décadas pasadas

### 2.1.3 Período del Primer Ministro Brian Mulroney (1984-1993)

Cuando Brian Mulroney fue elegido primer Ministro en septiembre de 1984, asumió el compromiso de preservar los programas sociales de bienestar del Estado, pero también fue portavoz de los intereses de la iniciativa privada como se verá a continuación:

> *Brian Mulroney deseaba eliminar las restricciones e intervensionismo del gobierno liberal de Trudeau que en su momento lo benefició.La parte central de la nueva agenda conservadora de Canadá fue la concreción de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos que, según se argumentaba, no sólo aseguraría sino incrementaría el acceso de los empresarios canadienses al enorme mercado estadounidense*[60].

Las prioridades nacionales del gobierno fueron: lograr una recuperación económica mediante un marco de reconciliación nacional con la participación conjunta y coordinada de los distintos niveles de gobierno, como de los diversos sectores de la sociedad canadiense promoviendo, de esta manera, una política de unificación nacional a través de un proceso de integración social y cultural (la incorporación de Québec a la constitución de 1982 que evitó su independencia del resto de Canadá fue una muestra de ello).

Uno de sus grandes lineamientos de política interna como ya se mencionó fue la sustitución del Estado keynesiano benefactor y proteccionista, por uno neoliberal. En base a ello se dio mayor impulso a la iniciativa privada mediante el adelgazamiento del estado con medidas tales como la privatización y desregulación económica de varios sectores, la canalización de recursos económicos, que antes eran destinados a la protección social ahora se destinó al crecimiento regional hacia el proceso de reconversión industrial con el fin de hacer más eficiente la planta productiva canadiense ante la competencia con Estados Unidos en un área de libre comercio.

Lo anterior, entonces, conllevó al fin del nacionalismo económico canadiense, e implicó cambios en la política económica, en el tratamiento a la inversión extranjera, en la política energética y de recursos naturales del Primer Ministro Mulroney, a fin de hacer competitivo al país mediante la desregulación y privatización: lo cual se consideraba

---

[60] GUTIÉRREZ Haces. Ma Teresa. "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos . Memorias del Coloquio México-Canadá. México, Editorial PAN-EPESSA, 1992 p. 153

indispensable para asumir una política librecambista y de mayor acercamiento a la economía de Estados Unidos.

> *La creación de la Real Comisión para la Unión Económica y las Perspectivas del Desarrollo de Canadá en 1985, mejor conocido como Comisión Macdonald, significó la introducción oficial de una visión "neoliberal" en la política económica canadiense, que permitió al gobierno de Mulroney legitimar su posición librecambista frente a la sociedad canadiense. En efecto en términos generales, los documentos como el Rapport Rowwll-Sirois, 1941, el Rapport Palley, 1952, sirvieron como punto de apoyo para instrumentar una política gubernamental específica que pedía redefinir el papel del Estado en el desarrollo económico y social de Canadá o el uso de los recursos naturales desde una perspectiva más nacionalista. Frente a tal precedente, la denominación de Rapport Macdonald, 1982, marcó un nuevo giro en la historia de Canadá al romper con las perspectivas aplicadas en el pasado a la economía y dar paso a una nueva visión que replanteaba el nexo de Canadá con los Estados Unidos y al nuevo contexto internacional y nacional en el que Canadá debía prepararse para hacer frente a los años por venir*[61].

De esta manera, se promueven las inversiones extranjeras, predominantemente estadounidenses, mediante la creación del Act Investment Canada en 1985, la eliminación del Programa Energético Nacional y el fomento de su comercio exterior con la iniciativa canadiense de formalizar un área de libre comercio con Estados Unidos en 1988, todas estas medidas son fieles ejemplos del giro de la política económica de dicho país.

Así, la consciente dependencia de su desarrollo al comercio exterior lo llevaron a replantear las políticas comerciales hacia una mayor liberalización y acercamiento a su principal socio comercial que le permitiera una mayor inserción de su economía a las nuevas tendencias económicas internacionales después de haber mantenido, una política altamente proteccionista durante el período anterior Por lo que el gobierno de Canadá planteó los siguientes objetivos de política comercial:

1. Lograr la incorporación plena de Canadá al mercado mundial como una de las vías importantes para la consolidación a nivel interno de los puntos más relevantes de la agenda del gobierno canadiense.

2. Participar como protagonista dinámico del proceso de formación del bloque económico de América del Norte para asegurar una mayor participación en el mercado mundial gracias a la obtención de mejores términos de comercio.

3. Mantener una economía abierta apoyada por instrumentos formales de liberalización que permitan asegurar la colocación de los productos canadienses en los mercados externos, principalmente en el estadounidense

4. Fomentar la inversión extranjera mediante reformas a su política de inversiones que respondan a las necesidades del país.

---

[61] Ibíd., p. 154

5. Lograr que las empresas impulsen la producción, procurando mejores niveles de competitividad debido a las exigencias de la apertura comercial

6. Implementar estímulos importantes a las exportaciones mediante programas de financiamiento etc, además de la eliminación de obstáculos a las importaciones.

-Combatir las prácticas desleales, los subsidios a productos de exportación, etc, con el objeto de establecer bases firmes para la correspondencia en el trato comercial equitativo.

Con el propósito de avanzar en su tarea de racionalización de la política de comercio exterior, Canadá se avocó desde el año de 1985 a la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias que provocaban la desviación de comercio. Hoy en día sólo requiere permiso de exportación para un número limitado de productos tales como: petróleo y sus derivados, gas natural y productos primarios.

Por lo que, toca a las importaciones existen algunos sectores sujetos a licencia y/o cuota de importaciones para algunos países como el caso de textiles, el calzado para dama, etc. existiendo prohibición para la importación de un número limitado de productos agrícolas. En términos generales se puede decir que el número de restricciones arancelarias es limitado.

Canadá adoptó el 1o. de enero de 1988 el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria, contando con impuestos de importación ad-valorem y específicos. (En el siguiente capítulo se tratará con más amplitud todo lo referente a las importaciones).

Asimismo, el gobierno canadiense y el provincial instituyeron varios programas de ayuda para la industria con el objeto de incrementar y mejorar las exportaciones de productos canadienses para el desarrollo de los procesos productivos como condición necesaria para mejorar la competitividad y mejorar los términos de comercio canadiense.

El Departamento de Relaciones Exteriores estableció dos programas: a) el Programa para el Desarrollo de las Exportaciones (PDME) y; b) el Programa para la Promoción de Proyectos (PPP), ambos para ayudar a las compañías canadienses a alcanzar los mercados de exportación para sus productos y servicios. El primero comparte los riesgos financieros de los negocios canadienses en el exterior, aspirando a entrar o expandir sus actividades en los mercados extranjeros. Diseñado para conocer las necesidades individuales de cada compañía y otorgarles asistencia financiera a éstas. A través del segundo el gobierno federal asegura parte del costo de las industrias participantes en las exhibiciones nacionales y en las ferias en el extranjero, además de ayudar en los gastos de misiones comerciales.

*Por otra parte, Canadá propició la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con* Estados Unidos con base en:

-Una larga experiencia de acuerdos bilaterales tendientes a conformar un área de libre comercio la cual se convertía en la opción más viable mediante la cual Canadá podía

obtener mayores ventajas y privilegios de su relación bilateral con Estados Unidos, más de la que podría obtener dentro de un marco multilateral.

-El temor de volver a reincidir en una recesión económica como la de 1981-1982. La opción era retomar al liberalismo para hacer más productiva su industria nacional y enfrentar más eficientemente la competencia mundial, principalmente asegurando su acceso al mercado estadounidense.

-La alta preocupación del gobierno canadiense de ver disminuido aún más el acceso de sus exportaciones frente al mercado estadounidense debido a la política comercial altamente proteccionista de este país y de la cual no puede quedar exento.

> *Este hecho había quedado patente en la "Ley de reformas a la política internacional y comercial de Estados Unidos de 1987" o también llamada "Ley Ómnibus". En esta amenazante ley se exponía una serie de represalias y presiones a que sería sometido "todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país, perjudique a los productores internos", al igual que presiona para que "se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de Estados Unidos tanto en sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios, en especial los referentes las telecomunicaciones" (...). Esta ley se enfocaba a disminuir el déficit comercial de Estados Unidos, contemplando sanciones a países que mantenían un superávit comercial, con respecto a ese país.*[62]

Por lo que, Canadá ante el temor por las posibles repercusiones que tendría en su economía el hecho de no alinearse a la política económica exterior estadounidense, aceptó la iniciación de una zona de libre comercio en esta área geográfica.

> *Antes de la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio de 1988, alrededor del 80% del comercio entre Canadá y Estados Unidos ya estaba libre de aranceles y restricciones tarifarias, ello como resultado de las negociaciones efectuadas en el marco del GATT en diversas rondas, especialmente en la de Tokio. Tras la conclusión de dicha ronda, ambos países buscaron ampliar la liberalización comercial. Canadá, en particular, decidió continuar las pláticas para alcanzar un libre comercio absoluto, negociando cada uno de los sectores comprometidos en el comercio con Estados Unidos; una vez concluidas las negociaciones Canadá y Estados Unidos firmaron el Acuerdo de Libre Comercio, el 2 de enero de 1989 y casi cuatro años después en octubre de 1992 Canadá, México y Estados Unidos firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN.*[63]

Los éxitos que tuvo el primer período de gobierno de Brian Mulroney (1984-1988) fueron: un crecimiento económico acelerado de un promedio de 4% ahunado al cumplimiento de las promesas electorales que lo llevaron al poder, específicamente el problema de Québec y el acercamiento con Estados Unidos con la firma del Acuerdo de Libre Comercio.

---

[62] ORTIZ Wadygmar, Arturo. El neoproteccionismo norteamericano entre el Tratado de Libre Comercio México-E.U Ed. Nuestro Tiempo, México 1994. p. 5

[63] GUTIÉRREZ Haces, Ma. Teresa, Experiencias y coincidencias de una vecindad... Op. Cit., p.128

*En términos generales, después de haber superado la recesión económica de 1981-1982, Canadá presenció a lo largo de siete años un incremento económico. Entre 1983 y 1988, ésta se constituyó en una de las economías más sanas del mundo registrando una tasa de crecimiento anual.*

*El crecimiento experimentado en el período 1983-1988 se debió en gran medida a un fortalecimiento en la demanda de los consumidores estadounidenses principalmente del sector industrial de Canadá. Durante dicho periodo se añadieron más de un millón de empleos. La productividad promedio de trabajo mejoro a una tasa del 2.2% desde 1983 después de haber permanecido casi inalterable durante el periodo inflacionario de los 70s. El dólar canadiense se mostró fuerte con respecto al estadounidense rehusándose a presentar fuertes bajas frente a esa moneda, contribuyendo al crecimiento de las exportaciones*

*Sin embargo, el crecimiento se revirtió a mediados de 1989 para convertirse nuevamente en una recesión económica a partir de la segunda mitad de los años noventas. Así, de un crecimiento del 4.7% en 1988 este disminuyó a 3.0% en 1989 y a un 0.7% en 1990.*[64]

Dentro del contexto de la disminución de la actividad económica de Canadá a partir de 1989 el gobierno federal implementó una política monetaria y fiscal restrictiva para disminuir los niveles de inflación, así como el enorme déficit y la deuda pública que aquejan la economía.

*Durante este período Mulroney decidió no introducir programas de ayuda para los trabajadores durante el proceso del ajuste comercial. De 1988 a 1992 las políticas provocaron la pérdida de 350,000 empleos en la industria manufacturera, el cierre de fábricas o la reducción en el tamaño de las empresas. Por tomar estas medidas impopulares en su intento por llevar acabo su proyecto de reformas las medidas fueron severas y su convicción de que los beneficios llegarían más adelante no lograron permear el ánimo de los canadienses. Ante tal situación Mulroney renunció.*[65]

A partir de 1993 el electorado federal dio un golpe fuerte al Partido Conservador, por traicionar su confianza al erosionar su red de seguridad social y forzar a los miembros de las familias a entrar en el creciente número de los desempleados todo en nombre de la eficiencia y la competitividad. Por lo que, se le otorgó la victoria a Jean Chretién del Partido Liberal Federal (1993-?). Sin Embargo el nuevo gobierno ha seguido el mismo curso que su predecesor conservador.

---

[64] DEBLOCK Christian. La Politique Économique Candienne AL'epreuve,.Op. Cit., p. 28

[65] CASTRO Martínez, Pedro. Los años de Mulroney: el fin de una era apacible. En la revista de Comercio Exterior BANCOMEXT, enero de 1994, p. 16

### 2.1.4 Período del Primer Ministro Jean Chretién (1993-?)

Durante sus primeros meses en el poder, ratificó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dio prioridad a la reducción de déficit sobre la creación de empleos y el desarrollo de mayor infraestructura, y siguió erosionando el sistema de bienestar social. Más aún, en su primer presupuesto de febrero de 1994, el gobierno dejó claro que no tenían intenciones de reparar la desgastada red de seguridad social ni volver a su presencia anterior.

> *Así, desde la mitad de los años noventa Canadá ha implementado un número significativo de iniciativas políticas para aumentar la competencia de mercado. Estas fueron medidas de liberalización del comercio en ambos niveles internacional e interprovincial. Por el lado internacional las iniciativas incluyeron seguir la conclusión de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, en materia de servicios y agricultura, la extensión del acuerdo de Libre Comercio de Canadá- Estados Unidos a México bajo el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, la conclusión de manera independiente de los Acuerdos de Libre Comercio con Chile e Israel en 1997, siguiendo con acuerdos de Libre comercio en la región de Asia-Pacífico.*
>
> *Por el lado Inter-provincial se implementó el Acuerdo Internacional de Comercio (AIT), el cual tiene como objetivo la reducción y eliminación para la posible extensión de barreras para el libre movimiento de mercancías, servicios, personas e inversiones dentro de Canadá. Todas las provincias y territorios son signatarios de este Acuerdo, muchas barreras han sido eliminados y los esfuerzos significativos han sido directamente a procurar mercados abiertos y la maquinaria institucional para adherirse y facilitar las negociaciones y funciones.*[66]

Como podemos observar la economía de Canadá ha girado en torno a los Estados Unidos, así que a pesar de varios intentos realizados durante años para depender menos de esta nación han sido relativamente inútiles y principalmente porque el casi 80% de su comercio exterior lo realiza con los Estados Unidos, y del total de la inversión que se establece en Canadá proviene de ese país.

[66] OECD. Economic Surveys. Publicaciones periódicas, 1998-1999 p. 12-13

## 2.2 Políticas Económicas y comerciales de México

En términos generales, las metas de las políticas de Comercio Exterior de México, en el s. XX, han registrado dos fases fundamentales: la primera fase se refiere al periodo 1940-1982 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionistas y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior.

### 2.2.1 El modelo de sustitución de importaciones

Con respecto a este modelo se procederá primero a definirlo y posteriormente a ver como se aplicó y funcionó en México.

> *Se puede definir, el modelo de sustitución de importaciones como una organización de la economía en la que el Estado a través de una acción directa como intervensionista y de su acción indirecta, a través de su política económica, viene a garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como nueva estrategia de crecimiento.*[67]

> *Entre 1940-1982 teniendo como meta la protección a la planta productiva y el empleo, se instrumentó un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país, lo que anteriormente era menester adquirir del exterior. Esta idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarentas, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando nuestros principales socios proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México*[68].

Durante este período, se observaron tres fases que tuvieron como objetivo fundamental ir gradualmente sustituyendo las importaciones de los bienes que se consumían en nuestro país. La primera de ellas (1948-1956), fue la sustitución de bienes de consumo, la segunda (1957-1970), la sustitución de bienes intermedios, para culminar con la sustitución de bienes de capital (1971-1976).

Las características del modelo de sustitución de importaciones tuvieron su base en el financiamiento que el Estado a ultranza concedió a los inversionistas, en aras de consolidar esta estrategia: como el endeudamiento externo; transferencia de recursos que se generaban por la venta interior y exterior de los productos agropecuarios, petroleros y servicios; suministro de materias primas por debajo de sus precios normales, venta de bienes y servicios de las empresas públicas en condiciones preferenciales y la aplicación de políticas subsidiarias ó exención de impuestos.

---

[67] VILLARREAL, René. Industrialización, deuda y desequilibrio en México. Un enfoque neoestructuralista. FCE, 2ª. Ed. México, 1988 p. 61

[68] Ibíd., p. 141

Asimismo, este modelo se caracterizó por el empleo de una serie de instrumentos proteccionistas tales como: las licencias de importación o controles cuantitativos y aranceles, además surgió el arancel ad-valorem y el precio oficial.

> *Durante los años de 1954 a 1970, es decir en las dos primeras fases del modelo, se logró un avance significativo representado por las industrias de bienes de consumo el 70% de valor agregado de las manufacturas (la tasa de producción alcanzó un promedio de 7% anual y se registro un aumento dinámico de las exportaciones mexicanas) , no así en la tercera fase, ya que el proceso de importar bienes de capital esenciales para alcanzar los niveles de desarrollo industrial previstos, generaba necesidades crecientes de recursos financieros. De esta manera, la continuación del proceso de sustitución de importaciones, especialmente de bienes durables y de capital, estuvo limitada por una serie de características inherentes a la propia estructura industrial del país, entre las cuales se destacaron algunas de tipo tecnológico, financiero y de tamaño de los mercados.*[69]

Sin embargo, con el estallido de la crisis económica en los años setenta significó la finalización de la fase de expansión, la más importante en el desarrollo económico reciente mexicano. A partir de ese momento, el crecimiento económico fue irregular evidenciando el agotamiento de la etapa de desarrollo anterior y el establecimiento de otra fase. Se inició así un período depresivo, caracterizado por la necesidad de superar un conjunto de obstáculos estructurales que se habían hecho evidentes.

Al bloquearse la competencia externa, esta política comercial incidió negativamente en la evolución de la planta industrial al eliminar incentivos de mercado que favorecieran la eficiencia y la productividad. El resultado fue un sector productor de bienes comerciales caracterizado por el uso de tecnologías inadecuadas, baja productividad, calidad, con pocos incentivos y posibilidades para exportar dados los estándares de calidad internacional.

Asimismo, si bien esta política comercial encaminada a reducir su dependencia de productos del exterior logró sustituir gran parte de los bienes de consumo final importados por otros producidos domésticamente, esto condujo cada vez a una mayor importación de bienes intermedios y de capital destinados a la naciente planta industrial debido a la imposibilidad de producirlos internamente, por lo que la dependencia de productos del exterior no se redujo, sino solamente cambió de un tipo de bien a otro.

Esta política fue incapaz de proveer a la economía de la diversidad de productos internacionalmente competitivos que requería, puesto que la sustitución de bienes de capital e insumos, como tal, nunca llegó a concretarse, quedando la economía nuevamente a expensas de elevados montos de importaciones, por lo cual las restricciones impuestas por el sector externo mexicano al crecimiento siguieron estando presentes bajo esta estrategia.

A finales de la década de los sesenta, la indiscriminada aplicación de las políticas anteriormente señaladas, derivaron en un fuerte endeudamiento interno y externo, un

---

[69] GUTIERREZ R., Roberto. Cambios de matiz en la estrategia económica de México: los años setenta y ochenta, en la Revista Comercio Exterior, vol. 31, núm.8, México, agosto de 1981, pp. 866

problema serio en el sector agropecuario, que a partir de 1963, mostró claros signos de debilitamiento al pasar de un sector agroexportador a un sector con una marcada tendencia a la importación.

> *Por lo que, el Estado mexicano recurrió a un nuevo eje de desarrollo que permitiera una eficiente generación de divisas: la viabilidad a corto plazo del petróleo para contribuir a resolver los problemas ancestrales de la economía mexicana y reducir las presiones sociales que éstos generaban*
>
> *En un principio, el petróleo brindó la posibilidad de atacar los problemas de la economía en dos frentes, el externo y el gasto gubernamental, ya que dio efectos favorables en cuanto a la producción y el empleo.*[70]

Sin embargo, a finales del año de 1982, en medio de graves problemas económicos mundiales, ocurre una baja considerable en el precio internacional del petróleo por lo que México al carecer de divisas por concepto de la venta de éste, se ve imposibilitado para cumplir con el pago de intereses de la deuda externa contraída con los organismos financieros internacionales y aún más, del carecer de divisas no puede comprar bienes de importación necesarios para la producción de bienes nacionales. A esto se sumo una masiva fuga de capital, desequilibrios económicos que se venían arrastrando desde mediados de los setenta, estancamiento de las inversiones tanto internas como foráneas. Todo esto llevó al país a una severa crisis económica.

### 2.2.1.1 Fomento a las exportaciones

Durante los años cincuentas y sesentas, debido al persistente déficit en balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó en implementar diversas políticas, por lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, que integraron en su conjunto, parte de la política comercial de México. Entre estas destacan:

1) El Sistema de Permisos Previos (1956)

> *En 1948 la Secretaría de Economía es facultada para promover diversos controles a la importación y a la exportación que estaban dispersos en varias secretarias, básicamente con el objeto de proteger a la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones. Así, aparece el decreto que crea el sistema de los Permisos Previos a las importaciones que poco a poco fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación del 44.3% en 1956, al elevarse diez años más tarde al 63% y al 100% en junio de 1975, con lo que para ese año la política proteccionista del país fue más férrea que nunca.*[71]

---

[70] VILLARREAL, René. Industrialización, deuda y desequilibrio en México. Un enfoque neoestructuralista ...Op. Cit., p. 866-867

[71] ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000), Ed. Nuestro Tiempo, ed. 8ª. México 2000, p. 148

2) Subsidio Triple (1961)

Por el acuerdo Presidencial del 13 de septiembre de 1961, se señaló la conveniencia de ampliar los incentivos fiscales que tenían por objeto el beneficiar a los exportadores de manufacturas, en aquellos impuestos que afectaran a sus resultados, creándose los incentivos fiscales conocidos como el subsidio Triple, que en su conjunto comprendían:

*1. Un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total del impuesto de importación que causen las materias primas, materiales auxiliares y partes o piezas que no se fabriquen en el país, en cuanto sean necesarios para integrar los productos de exportación y siempre que su costo no represente más del 20% del costo directo de los productos terminados con destino a la exportación.*

*2. Un beneficio equivalente a la cuota federal del 18 al millar en el impuesto sobre Ingresos Mercantiles, cuando se trate de exportación consumada y a condición de que el impuesto no haya sido repercutido o trasladado a terceros y de que los productos se encuentren exentos del impuesto de exportación.*

*3. Un beneficio equivalente a la parte proporcional del Impuesto sobre la Renta, correspondiente a la utilidad gravable de incremento que registren las exportaciones de productos manufacturados del ejercicio en relación al ejercicio anterior.*[72]

3. Regla 14 de la Tarifa de Importación

*Sin ser un incentivo que se ofrezca directamente al exportador de manufactura, la Regla 14 de la Tarifa del Impuesto General de Importación otorga, con objeto de fomentar el desarrollo industrial del país, la ventaja, por una parte, de clasificar arancelariamente como unidades completas a las máquinas o aparatos que para facilitar su transporte o su instalación o por condiciones de la propia fabricación, se importen desarmados en más de una remasa, lo que resulta un ahorro de impuestos, ya que normalmente las partes sueltas de máquinas cubren más impuestos de importación, que las máquinas completas y por otra parte, el subsidio hasta por el 50% del impuesto de importación, de las máquinas o equipos que se destinen directamente a la instalación, ampliación o modernización de plantas industriales. Las dos ventajas descritas pueden disfrutarse al mismo tiempo.*[73]

Estos instrumentos fueron eliminados en 1983 al establecerse el cambio estructural, basado en la eliminación del proteccionismo, la apertura comercial al exterior y la abolición de los subsidios del comercio exterior.

### 2.2.2 Apertura comercial al exterior

Antes de iniciar con este apartado es importante definir que se entiende por apertura comercial ya que en nuestro país y también en algunos otros países se ha puesto en marcha.

---

[72] Ibid., p. 150
[73] Ibid., p. 151

*La apertura al exterior se puede definir como un proceso cualitativo que se traduce en abrir la estructura económica nacional, a la dinámica de las relaciones económicas internacionales con el objetivo de insertarla al sistema de producción internacional; con excepción de los movimientos del factor mano de obra, pues sería arribar a un proceso de integración económica. La economía nacional se abre al libre movimiento de mercancías servicios y capitales, apegándose el funcionamiento económico a los principios de la escuela del librecambio, como la ventaja comparativa, y competitiva, la división internacional de trabajo y la mejor asignación de los recursos a nivel mundial etc.*[74]

*En el aspecto comercial (bienes y servicios) se implementa una política que tiende a la eliminación o racionalización de la estructura proteccionista, eliminando diversos tipos de instrumentos no arancelarios y considerando al arancel como el instrumento de protección por excelencia (su eliminación como instrumento de la política de comercio exterior, implicaría no una apertura, sino una forma de integración económica). Esto se arma aunado a una libertad en el régimen de cambios.* [75]

En el caso de México coincido con el maestro Arturo Ortiz Wadygmar en la siguiente definición: *como apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó, desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados sistemas de Permisos Previos.*[76]

El inicio formal de la apertura comercial de México al exterior generalmente se ubica en 1986 en que tuvo lugar la adhesión de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). No obstante, la visión de la necesidad de abrirnos al exterior se presentó mucho antes, circunstancia que se reflejó en los diversos intentos que se realizaron con el propósito de formalizar la apertura externa en el año de1979.

El Dr. Luis Malpica de la Madrid sostiene que:

*Años antes que nuestro país acudiera a la Ronda Tokio para negociar su entrada al GATT, nuestro país inició una modernización de los instrumentos de política comercial.*[77]

En efecto, se realizaron una serie de modificaciones al sistema normativo del comercio exterior, que perseguían modernizar los instrumentos de la política comercial antes de que nuestro país solicitara su adhesión al GATT: entre éstos instrumentos sobresalen:[78]

*1 La creación de la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación y la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Exportación en 1974. En dichos ordenamientos resalta la*

---

[74] OJEDA Parada, Raúl. La promoción de las exportaciones en la política de Comercio Exterior. Tesis de la Facultad de Derecho-UNAM, 1997, p. 68
[75] Ibíd., p. 68
[76] Ibíd., p. 161
[77] MALPICA de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. Ed. Grijalbo, ed. 4ª. México 1986 p. 217
[78] Algunos de los datos e información que se mencionan fueron obtenidos de la obra Dr. Luis Malpica en cita.

*desaparición de la tasa específica del impuesto, así como la armonización de ambas tarifas al adoptar la Tarifa del Impuesto de Exportación la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, creada al constituirse el Comité de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, el 11 de septiembre de 1959.*

*2. La Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación del 27 de diciembre de 1978, que entro en vigor en julio de 1979. Por virtud de esta ley, se hace compatible el sistema de valoración aduanera mexicano a las reglas prescritas en el GATT ya que se adopta la definición del valor normal de las mercancías, como base gravable del impuesto de importación. Sin embargo, aún se continúa aplicando los precios oficiales.*

*3. La Ley del Impuesto al Valor Agregado, que entró en vigor en enero de 1980. Respecto de la importancia de ésta en el comercio exterior, Luis Malpica de la Madrid nos dice:*

*Una de las ventajas del IVA, en lo referente a la exportación, es su precisión en la determinación del monto de los impuestos indirectos a devolver ya que permite cuantificar en cualquier etapa, el monto incorporado de bienes y servicios. Todas las exportaciones exentas del IVA ya que permite el acreditamiento en todos los casos.*[79]

*4. El Reglamento para la expedición de permisos de importación o exportación de mercancías sujetas a restricciones del 14 de septiembre de 1977, en torno del cual se buscó un cambio cualitativo en los instrumentos de protección, ya que atendiendo a un criterio selectivo de la protección es manifiesto en los programas gubernamentales que es objeto de la política de comercio exterior la sustitución gradual y selectiva de los controles cuantitativos por los aranceles, al mismo tiempo que se utilizan coordinadamente ambos instrumentos, el arancel y el permiso previo.*[80]

*Para febrero de 1979, se encontraban exentos del permiso previo de importación:*
*A 5,104 fracciones de la Tarifa de Importación, representado 68.5%*

*5. El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, que como instrumento del gobierno: determinó las características del nuevo modelo de proteccionismo selectivo orientado a la exportación y a las industrias básicas. En efecto, dijo que existían dos grandes vertientes: una hacia la satisfacción de los consumos básicos de la población, industrias prioritarias, la otra, hacia la conquista de mercados externos.*[81]

De lo anteriormente descrito, se infiere que México buscó adaptar su legislación de comercio exterior a los parámetros internacionales plasmados en aquel entonces en las reglas del GATT. En otras palabras, se pretendía hacer más llano el camino hacia la apertura comercial.

Todo este proceso culminó en 1979, cuando nuestro país hizo el primer intento por iniciar la formalización de dicha apertura. En efecto el 16 de enero de 1979 México presenta una solicitud formal para dar inicio al proceso de negociaciones para una

---

[79] Ibid., p. 222
[80] Ibid., p. 221
[81] Ibid., p. 223

adhesión al Acuerdo General, año en el que precisamente estaba por concluir la séptima ronda de negociaciones, llamada Ronda Tokio.

Sin embargo, como consecuencia de una consulta pública celebrada entre 1979-1980, y a pesar de los esfuerzos realizados para modernizar la estructura jurídica del comercio exterior y de romper definitivamente con el modelo de desarrollo aplicado desde los años cuarenta, y no obstante, del proceso de negociación emprendido en 1979, la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, no se culminó, ya que el 18 de marzo de 1980, el entonces presidente de la República José López Portillo, decidió postergar el ingreso de México al Acuerdo.

> *México rechazó la membresía en el GATT, argumentándose la debilidad de la planta productiva mexicana para hacer frente a la competencia internacional y la pérdida de soberanía en la toma de decisiones en materia comercial, entre otras razones*[82].

Tal vez en el aplazamiento del ingreso de nuestro país al sistema comercial multilateral del GATT tuvo que ver con el inicio de la etapa conocida como el espejismo petrolero, es decir, que como consecuencia del descubrimiento de los yacimientos de petróleo, el cambio del modelo de desarrollo hasta entonces aplicado, se pospuso (no obstante que eran varios los que habían previsto su agotamiento y recomendado su modificación) y por mucho tiempo, pues sus contradicciones estructurales eran de tal magnitud, que en 1981 se desata nuevamente una profunda crisis económica. En tal razón, para 1982 y debido al fuerte desequilibrio externo registrado, la política proteccionista se agudizó al grado de llegar a implantar nuevamente el requisito de permiso previo a todas las fracciones de la Tarifa de Importación, de manera que de las 8,008 fracciones con que contaba la Tarifa en 1982, el 100% estaban controladas.

### 2.2.2.1 Sexenio del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

El sexenio del presidente Miguel de la Madrid inicia con una profunda crisis económica y financiera. La necesidad de un cambio en el modelo de desarrollo, ya era evidente.

> *Con la aplicación de un programa de ajuste económico, se inicia un proceso para acelerar la apertura externa postergada anteriormente. En la que de alguna manera influyó la Ley de Acuerdo Comerciales de 1979 de Estados Unidos en donde se estableció la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en la*

[82] ROSAS González, Ma. Cristina. GATT, política comercial estadounidense y el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en MORALES Aragón, Elizer: Dávila Pérez Consuelo (Coords). La nueva relación de México con América del Norte, México. FCPYS –Facultad de Economía UNAM, 1994, p.162

*que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con EUA, so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.*[83]

A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo que partir de 1983 y raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI generó que México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior consistiendo como ya se dijo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

En efecto, el gobierno de México, al solicitar recursos financieros al Fondo Monetario Internacional para dar viabilidad a su programa de ajuste, según la Carta de Intención firmada, estableció lineamientos a seguir en referencia a la política comercial, en la cual se expresó que:

*26. en las distintas fases del programa, se harán las revisiones requeridas para racionalizar el sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito de permiso previo para importar.*

*Es entonces que por medio de esta carta, el gobierno se comprometió a emprender una total revisión de la política de comercio exterior basada en una protección excesiva. Por lo que las metas a seguir implicaron:*

1. *Racionalizar el sistema de protección,*
2. *Modificar la estructura arancelaria,*
3. *Revisar el sistema de incentivos a la exportación, y*
4. *Revisar el sistema de permiso previo para importar*[84].

Así, la apertura comercial se instrumentó de la siguiente manera. *Con motivo del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*[85], *(El Artículo 21 de la Ley de Planeación, establece que el Plan Nacional de Desarrollo precisará los objetivos nacionales, estrategias y prioridades del desarrollo integral del país, contendrá previsiones sobre los recursos que serán asignados a tales fines; determinará los instrumentos y responsables de su ejecución, establecerá los lineamientos de política de carácter global, sectorial y regional, sus previsiones se referirán al conjunto de la actividad económica y social y regirá el contenido de los programas que se generen en el Sistema Nacional de Planeación Democrática). Se estructuró el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988*[86]*: es una estrategia cuyo objetivo es lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante:*

---

[83] ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio exterior y finanzas internacionales de México...Op. Cit., p. 160,177

[84] OJEDA Parada, Raúl. La promoción de las exportaciones en la política de Comercio Exterior... Op. Cit., p. 77

[85] Ley de Planeación en Legislación de la Administración Pública Federal, México, Ediciones Delma, 33ed, 1999, p. 85.

[86] El Programa lo elaboró la recién creada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y se presentó el 30 de julio de 1984. Vigencia 1984-1988

*-El fomento tecnológico dentro de la planta productiva*
*-La racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas*
*-El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa*
*-El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien la asignación creciente de crédito.*
*-Una mejor localización industrial y,*
*-Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.* [87]

Por lo que, dicho programa parte de la necesidad de fomentar un cambio estructural de la economía nacional, para arribar a un nuevo modelo de desarrollo basado en un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior.

Por otra parte, en abril de 1985 se dio a la publicidad el PROFÍEX, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones[88] el cual, tenía como objeto principal hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos y permita articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro del cual se contempla:

*-La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.*
*-El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT Y FOMEX);*
*-Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta, y de impuestos por gastos en el extranjero, etc)*
*-La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta;*
*-La expedición de certificados de devolución de impuestos (CEDIS)*
*-Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción,*
*-Actividades promocionales en el interior y exterior del país.*
*-Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT, Y FOMEX,*
*-Fomento a la producción en zonas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismo estímulos a las empresas que exporten,*
*-Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónico, comunicaciones, energía y biotécnica, etc..*[89]

Sin embargo, el programa PROFIEX no empezó a mostrar resultados, o bien éstos fueron insuficientes, y fue necesario delinear algunas acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEX, entre las cuales encontramos:

---

[87] ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México ... Op. Cit., p. 171
[88] SECOFI, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, abril de 1985.
[89] Ibíd., p. 171-172

*-El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.*
*-Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior.*
*-La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la tasa cero a las empresas de comercio exterior.*
*-Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT.*
*-Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica*
*-La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.*
*-Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios.*
*-Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requerido por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal etc..*[90]

En términos generales, los objetivos y metas del PROFIEX difieren poco respecto a planes anteriores de fomento de las exportaciones. En sí, pretendía organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se ha formulado con el apoyo de las instituciones como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la Secretaría de Economía.

A finales de 1985 México de nueva cuenta inicia el proceso de adhesión al GATT. En aquel entonces, nos dice Malpica de la Madrid:

El país se encontró en 1985-1986 con tres elementos adicionales que no existían en 1979: 1) un modelo exportador, 2) una liberalización de la economía nacional y, 3) una consulta popular (25 de julio de 1985).

Para 1985 ya se habían liberado del permiso previo 7,252 fracciones de las 8,091 que contemplaba la tarifa, esto es, el 89.6% estando controladas sólo 839 fracciones que representan 10.4%.

Para 1986 de las 8,206 fracciones de la tarifa, solamente 638 estaban controladas, es decir 7.8% siendo entonces que 7,568 fracciones que representaban el 92.2% estaban liberadas. En 1987 de 8,446 fracciones de la Tarifa, 8,117 estaban liberadas, cifra que representaba el 96.1% y sólo 392 que es el 3.9% estaban controladas.

*Asimismo, a nivel internacional se destacaron en ese momento las ventajas del proceso de liberalización comercial multilateral, las decisiones en materia deliberalización comercial iniciaron con la firma del Acuerdo sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios con Estados Unidos en abril de 1985. Este pacto ayudó a México para acatar el código de subsidios del GATT, así como a la eliminación de un número considerable de disputas bilaterales relativas a los subsidios y a los impuestos compensatorios, al requerir que se*

[90] Ibid., p. 173

*aplicara la prueba del daño en los casos en que Estados Unidos considerara que México había subsidiado productos.*[91]

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones, suscrito el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, en agosto de 1986, México se integró como miembro 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión.

*De este modo, el acceso de México al GATT en 1986 fue uno de los principales instrumentos de la orientación mexicana de apertura. Fue también una medida encaminada a protegerse de las cambiantes políticas comerciales de Estados Unidos, y a la vez, buscar la continuidad de la relación bilateral con ese país; que ante el endeudamiento, México se ajustó a los lineamientos de las organizaciones acreedoras internacionales, donde Estados Unidos, pese al relativo deterioro de su capacidad de liderazgo en los vínculos económicos, ha predominado.*[92]

Por lo que, con la Adhesión al GATT se plasma la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica de los siguientes sexenios presidenciales. La tesis central es la de favorecer a la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el cambio estructural que teóricamente nos convertirá en país moderno y competitivo en el exterior.

*Sin embargo, esta mejora externa del país se acompañó de una inestabilidad interna ocasionada por la inflación: es decir, a principios de 1987 la cuenta corriente mostraba una gran recuperación y la actividad económica estaba en repunte, esa recuperación se detuvo por la crisis financiera ocasionada debido a que la inflación permanecía en niveles elevados, pasando del 65% en diciembre de 1985 a 160% en diciembre de 1987. Las tasas de interés nominales aumentaron en la misma proporción para evitar que cayera la capacitación de ahorro. Esto agudizo las necesidades financieras el sector público.*[93]

Ante tales condiciones, la apertura comercial que estaba siguiendo una candelarización para su aplicación tuvo que ser acelerada debido a las circunstancias por las que el país atravesaba (la alta inflación, pudiéndose originar un proceso hiperinflacionario y el rito desigual con que se estaba llevando el proceso de reestructuración en lo económico, lo que provocaba mayor vulnerabilidad de la economía a factores externos).

De esta forma podemos concluir que la política del presidente de Miguel de la Madrid sentó las bases para iniciar el proceso de modernización económica de nuestro país, con el fin de integrarlo con ventajas en los cambios de la economía internacional. Sin embargo, los resultados no se reflejaron exitosamente y no fueron los esperados al inicio de este cambio estructural de la política económica de nuestro país.

---

[91] ROSAS González, Ma. Cristina. GATT, política comercial estadounidense y el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en MORALES Aragón, Elizer... Op. Cit., p.162

[92] Ibídem

[93] OJEDA Parada, Raúl. La promoción de las Exportaciones en la política de Comercio Exterior ... Op. Cit., p. 75

*En efecto los programas de Miguel de la Madrid tuvieron al parecer pobres resultados. La industria nacional siguió siendo ineficiente en muchas de sus ramas, la concentración industrial no cedió a lo más, se amplió el círculo de la concentración en algunas ciudades del centro de la República y persistió el sesgo antiexportador de la industria no petrolera. En general, los incentivos no tuvieron la capacidad suficiente para restringir el crecimiento de las áreas congestionadas e impulsar las menos desarrolladas. Por un lado, la crisis impidió realizar un fomento selectivo y por otro, los estados más ricos siguieron captando la mayor parte de los recursos. Hubo poca coordinación entre las políticas industrial y urbana. Mientras que los planes para tener viabilidad requerían acciones descentralizadas, el gasto de las secretarias fomentaba la concentración.*

*En varios casos la inversión en diversos parques industriales fue un desperdicio, pues a algunos de ellos acudieron muy pocas industrias. Es importante resaltar que los parques industriales suelen caer en un círculo vicioso debido a que los empresarios no se instalan porque no hay infraestructura y los gobiernos estatales no la desarrollan puesto que no hay empresas que se instalen. En síntesis, la política industrial mostró una extrema debilidad para llevar adelante objetivos y metas.*[94]

El inicio de la apertura comercial llevada a través de una mayor competencia con el exterior no generó ganancias para todo el conjunto de la economía mexicana. Además, el proceso de liberalización comercial se realizó de manera indiscriminada porque se expuso a las mismas presiones competitivas a toda la industria por igual. Esta apertura repercutió desfavorablemente, tanto en empresas oligopólicas con la capacidad financiera, productiva y comercial para adaptarse más eficientemente a los cambios, como en aquellas industrias pequeñas y medianas con mucho menor margen de maniobra. Asimismo, se expuso a sectores con un atraso tecnológicos y productivo exigiéndoles una adaptación más intensa y desigual con otros sectores en situación de poseer la capacidad tecnológica.

En resumen, la apertura comercial no consideró los heterogéneos niveles de productividad y competitividad entre sectores. El proceso de apertura exigía a la planta productiva una gran capacidad y flexibilidad para reestructurarse a fin de realizar la llamada conversión industrial. En este sentido, para que dicho proceso pudiera considerarse exitoso, el resultado general para la industria debería ser de una mayor capacidad competitiva y además, con perspectivas de incrementarse a largo plazo. Lo que es claro es que en 1988, donde puede marcarse por concluida una primera fase del proceso de apertura, la planta industrial distaba mucho de mostrar las características de competitividad que suponían las políticas liberalizadoras.

---

[94] MENDEZ, José Luis. Veinte años de planeación industrial en México. En la revista de Comercio Exterior BANCOMEXT vol. 47, Num 1, México enero, de 1997. p. 52

### 2.2.2.2 Sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

La política comercial de México en este sexenio, estuvo enfocada principalmente a ratificar la implementación de la apertura comercial anteriormente descrita pero ahora bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial sino financiera de México, con Estados Unidos y Canadá a lo que se le llamó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que ha constituido el proyecto principal de la administración del Presidente Salinas.

En efecto la política comercial y en general, toda la política económica, estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLCAN para lo cual se llevó una serie de reformas que van desde diversas leyes y reglamentos hasta la Constitución misma.

> *El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 plantea como estrategia a seguir, la modernización de la vida nacional sobre la base de tres perfiles, el económico, el político y el social. Así propone tres acuerdos, el Acuerdo para la Ampliación de la Vida Democrática (aspecto político), el Acuerdo para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios (aspecto económico), y el Acuerdo para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida (aspecto social).*[95]

De estos tres acuerdos, el que es de interés para este estudio es el segundo, que concierne a las cuestiones económicas. En éste resaltan tres líneas de acción a seguir:

1. La estabilización económica,
2. La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y
3. La modernización económica

Es precisamente a través de la modernización económica, que se pretende conformar un sector exportador dinámico. Para lo cual se parte de la necesidad de modernizar al Estado, asignándole un papel más que de propietario y agente económico absoluto, de promotor de la actividad económica. La intervención estatal debe ser tal, que permita niveles óptimos de eficiencia, competitividad, y equidad social. Por tanto, esta nueva estrategia plantea:

1. Un redimensionamiento de las relaciones Estado-mercado, que mediante una combinación complementaria más que excluyente, atienda a criterios de eficiencia y equidad social en el ámbito interno, y productividad y competitividad en las relaciones comerciales externas.
2. Una reorientación del patrón de crecimiento económico, para asignarle al sector exportador un papel más dinámico en la generación de divisas,
3. Una liberalización comercial y apertura externa, que permitan generar mayores niveles de competitividad de las empresas nacionales
4. Un sistema de economía fundamentado en los principios de la escuela del librecambio y de la nueva teoría del comercio internacional, en cuanto a crear un

[95] Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. México, 1989 p. 16

sector especializado a nivel internacional, con economías de escala y aprovechamiento de ventajas comparativas.

*Además, este Plan afirma que la apertura a la competencia al exterior era irreversible, por lo que los empresarios para modernizarse tenían que aumentar la productividad, la eficiencia y competitividad, para permanecer en el mercado y constituirse en un motor del desarrollo industrial.*

La política de comercio exterior, implementada por éste Plan, se llevó a cabo considerando los siguientes objetivos:

*Fomentar las exportaciones no petroleras, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industria, continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.*[96]

Para hacer posibles estos objetivos de acuerdo al Plan, el gobierno se propuso:

*Alentar la inversión privada, nacional y extranjera, propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, aprovechar las ventajas geográficas del país, promoviendo la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora, promover las exportaciones aprovechando todas las ventajas que hay por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, avanzar en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles y mantener una estructura de aranceles congruentes, fortalecer la competitividad del país, mediante una desregulación en todos los sectores, en especial los de mayor impacto en las exportaciones, autotransporte, puertos, ferrocarriles, aviación, telecomunicaciones, seguros y finanzas, agencias aduanales, en el entendido de que la liberalización comercial y la desregulación, son aspectos inseparables y que el éxito de la primera es inconcebible sin la segunda, simplificar los procesos administrativos en materia de comercio exterior, utilizar la Ley de Comercio Exterior como defensa de prácticas desleales de comercio y no como instrumento de proteccionismo, otorgar créditos para el sector exportador, negociar con otros países el acceso de las exportaciones mexicanas en reciprocidad a la apertura de México, aprovechar las ventajas que hay en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio para llevar a cabo negociaciones multilaterales y utilizar las negociaciones bilaterales en materia de comercio exterior a fin de contrarrestar la desviación del comercio internacional que se deriven de la integración comercial de los bloques regionales.*[97]

En este entorno es necesario mencionar el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-94 (PRONAMICE) que se derivó del PND y cuyo objetivo principal fue analizar los problemas referentes a la industria y al comercio

[96] Ibid., p. 85
[97] Ibid. p. 85

exterior, como son el difícil acceso de los productos mexicanos a los mercados externos, desarrollo insuficiente de las compañías exportadoras y barreras al comercio exterior.[98]

> *Por tal motivo las líneas de acción de este programa se plantean considerando cinco objetivos principales: 1) propiciar el crecimiento de la Industria Nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad, 2) lograr un desarrollo regional más equilibrado, propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos, 3) promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, 4) crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores, 5) el aumento del bienestar delos consumidores.*
>
> *Y finalmente dentro de sus líneas de acción también la modernización de la industria y el comercio exterior basándose en 5 ejes rectores que son: 1) la internacionalización de la industria nacional, 2) el desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad y la calidad, 3) la desregulación de las actividades económica, 4) la promoción de las exportaciones, 5) fortalecimiento del mercado interno.*[99]

Otro punto sobresaliente de este programa es el hecho de considerar que, los objetivos de la política comercial, son el propiciar el crecimiento equilibrado de la industria nacional, por lo cual se necesita fortalecer el sector exportador mediante el apoyo otorgado a las compañías exportadoras, una nueva cultura exportadora, mejorar los esfuerzos en materia de negociación comercial, etc. Es por ello también que en pro del fomento de las exportaciones se han llevado a cabo mecanismos de promoción para el comercio exterior simplificando los procesos administrativos a las empresas mexicanas que participan en los mercados internacionales, a través del fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras, así como mecanismos que permitan a las empresas adquirir insumos y maquinaria de importación sin carga fiscal, como lo son el Decreto que establece la devolución de impuesto a la importación para la exportación (Draw Back) y el Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación.

De igual forma y en apoyo a la liberalización comercial (principalmente, para estar en condiciones de negociar el TLCAN con Estados Unidos y Canadá), se buscó fortalecer la competitividad del país mediante la desregulación de casi todos los sectores a través de reformas a leyes y reglamentos, periodo en el cual prácticamente se privatizaron la totalidad de las empresas públicas. Se creó la Comisión Federal de Competencia y su respectiva ley a fin de evitar las prácticas monopólicas, se abrogó la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, siendo sustituida por la Ley de Comercio Exterior publicada el 27 de julio de 1993 y cuya característica principal es la de suprimir mecanismos de carácter proteccionista de la Ley anterior por mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, ajustándose al orden jurídico internacional propuesto por el GATT (OMC), en materia de comercio exterior, que junto con Reglamento publicado el 30 de diciembre de 1993, conjuntan en ordenamientos claros la regulación del comercio exterior, antes dispersos en ordenamientos que para los empresarios nacionales e internacionales

---

[98] SECOFI. Progama Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, se publicó en enero de 1990.

[99] MENDEZ, José Luis. Veinte años de planeación industrial en México....Op. Cit., p. 52

resultaban confusos y complicados para sus intereses. Asimismo, se promulgó una nueva Ley de Inversión Extranjera para atraer capitales extranjeros que invirtieran en los sectores productivos, además se reformó el artículo 27 de la Constitución para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas y se reformó la Ley Aduanera en 1992.

De igual manera, en este período presidencial el país realizó importantes negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales como el TLCAN, el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile entre otros. Esto debido a la lentitud de los acuerdos emanados del GATT, y a la rápida consolidación de bloques regionales y ante el temor de que Europa del Este absorbiera una buena parte del capital internacional disponible.

A pesar de lo anterior, en 1994 se inició una gran crisis: como las principales causas tenemos un insostenible déficit en la cuenta corriente financiado con grandes cantidades de capital mediante la inversión de recursos a corto plazo en México, el descenso del ahorro privado y el lento crecimiento de la inversión dirigido al aumento de la productividad, el alza de las tasas de interés internacionales, lo que provocó que la inversión en México resultara menos atractiva, los desajustes económicos internos provocados por la elevada apertura comercial. Esta apertura generó un déficit en la balanza del sector agrícola, el cual ha estado resentido por décadas junto a una economía cada vez más especulativa (y es que la economía, al estar cada vez más dominada por la especulación, encaminó al sector productivo a la exportación. Sin embargo, la apertura comercial provocó que la planta productiva mexicana enfrentara graves dificultades para competir en el exterior).

En general, durante el Gobierno de Salinas predominó la idea de que más que planear, lo realmente importante era desregular, abrir la economía y asegurar condiciones macroeconómicas estables. Así, el PRONAMICE se sustentó antes que nada en la permanencia de la estabilidad macroeconómica para emprender cualquier otra acción. Se persiguió como objetivo la apertura comercial, ésta avanzó inicialmente con la reducción unilateral de aranceles así, como su homogeneización, es decir, la menor dispersión entre tasas arancelarias y posteriormente se establecieron acuerdos comerciales internacionales. Por lo que la apertura fue más importante que el de establecer y consolidar acciones que permitieran a nuestro país insertarse en el mercado mundial bajo condiciones menos desfavorables.

### 2.2.2.3. Sexenio del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1955-2000)

Ante las circunstancias de crisis anteriormente señaladas, el Presidente Ernesto Zedillo inicia su administración y, entre las soluciones a tomar para superar la crítica situación en la que se encontraba el país se vio forzado a recurrir a la ayuda crediticia del exterior, principalmente de Estados Unidos, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, quienes ante la posibilidad de que México decretara una suspensión de pagos, le otorgan un crédito por más de 40 mil millones de dólares.

Por consiguiente, esta crisis dejó ver que en el aspecto económico se necesita estimular el ahorro interno para no depender tanto de la inversión extranjera, para lo cual era necesario estimular el mismo, además de una economía con crecimiento real basado en el estimulo del mercado interno junto con una política activa de promoción de las exportaciones de bienes y servicios.

> *Por tal motivo, el entonces Presidente Zedillo expuso lo siguiente en su Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000: El Plan ofrece una estrategia clara y viable para el crecimiento económico vigoroso y sustentable a través de cinco objetivos fundamentales :*
> *1. Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional;*
> *2. Consolidar un Estado de Derecho y un país de leyes,*
> *3. Impulsar el desarrollo democrático del país,*
> *4. Impulsar el desarrollo social, y*
> *5. Promover un crecimiento económico sostenido y sustentable*[100]

A cada uno de los objetivos antes señalados el Plan les dedica un capítulo en donde se hace un diagnóstico, con el propósito de precisar los retos principales y así poder orientar la formulación de las estrategias de acción a seguir por el gobierno y la sociedad.

Si bien los rubros de soberanía, Estado de derecho, democracia, desarrollo social y crecimiento económico son elementos importantes en el proyecto de toda nación, para los fines de este trabajo también analizaré sólo el último, debido a que es en donde se contemplan los objetivos de la política económica y a su vez las acciones a seguir en materia de comercio exterior.

A pesar de que el Plan pone más énfasis en el incremento de la inversión en los factores de la producción y la productividad de los mismos, también supone la participación de México con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología, debido a que con el intercambio con el exterior de bienes y servicios alentará más empleo, más ingresos y elevará la competitividad de la economía mexicana. Asimismo, se propone afianzar la apertura comercial y buscar suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países que aseguren el acceso de productos mexicanos a mercados más dinámicos. Con el fin de dar a los productores acceso a insumos en condiciones similares a las que tienen sus competidores externos y pondrán al alcance de los consumidores una gama amplia de productos accesibles. Con todo esto se asegura que la competencia, entre productores nacionales y productores extranjeros, se dé sobre una base justa.

El comercio exterior, vía exportaciones, es considerado por el Plan:

> *Como parte importante en el corto plazo como un motor de crecimiento, para salir principalmente de la crisis económica de México a finales de 1994, al permitir que las empresas orientadas al mercado externo aprovechen los mercados de países que tienen con México un acuerdo de libre comercio. En el largo plazo, el crecimiento de las*

---

[100] Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, publicado en el DOF el 31 de mayor de 1995 p. 6

*exportaciones y de la inversión continuarán siendo los pilares que sustenten una expansión sana y eficiente de la demanda interna.*

*Promoción de las exportaciones de bienes y servicios: El Plan busca un trato justo en las relaciones comerciales con el exterior, cuidando que las empresas que no están sujetas a la competencia externa no produzcan bienes y servicios de calidad defectuosa o con precios excesivos.*[101]

Por tal razón, el Gobierno Federal presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, el cual establece las estrategias y líneas de acción que conforma una política industrial de largo plazo y que tiene como objetivo:

*Promover un entorno competitivo y apoyar el fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de costos, mayores opciones tecnológicas e impulsos a una cultura de internacionalización y calidad, y pidiendo un trabajo en equipo entre empresarios, gobierno y trabajadores.*[102]

El PROPICE presenta, en parte, una continuidad con su antecesor, pero en otra contiene claras diferencias. En primer lugar, por el lado de los elementos que se conservan de las políticas del gobierno anterior. 1) la persistencia de la estabilidad macroeconómica como base fundamental de cualquier estrategia, 2) se mantienen las exportaciones como motor del crecimiento económico, 3) se mantienen las políticas generales como la forma más eficiente de inducir la competitividad en el aparato productivo.

Por otra parte, se encuentran varias novedades que en el papel trazan un giro importante en la política industrial respecto de la visión de libre mercado, tales variaciones se refieren principalmente a:

*1) establecer como reto ya no sólo exportar sino hacerlo cada vez con mayor calidad y contenido tecnológico,*
*2) reconocer y establecer medidas para atender los rezagos internos, sobre todo en lo que se refiere a las Pymes, a la destrucción de cadenas productivas y el desequilibrado desarrollo regional,*
*3) se establece la corresponsabilidad de los organismos empresariales en el diseño y ejecución de la política industrial y sobre todo*
*4) se plantea al PROPICE como una política industrial activa (por la responsabilidad que reasume el Estado), promotora, dinámica y de largo plazo (sin rebasar los límites sexenales que delimita la Constitución.*[103]

También en el PROPICE se establecen tres tipos de estrategias para elevar la competitividad de la economía nacional bajo las cuales se orientaría el conjunto de la política industrial y de comercio exterior:

---

[101] Ibíd., p. 75
[102] SECOFI, Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000 (PROPICE), se publicó en el DOF 31 de mayo de 1996. p 2
[103] Ibíd., p. 4

*I. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.*

*II. Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas, y*

*III. Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional*[104].

La implementación de estas tres líneas estratégicas, que permiten igualar las condiciones de competitividad de México con la de nuestros principales competidores del mundo, se haría a través de las siguientes ocho políticas:

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero,
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional.
3. Fomento a la integración de cadenas productivas.
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica y para el desarrollo de la industria
5. Desregulación económica.
6. Promoción de exportaciones.
7. Negociaciones comerciales internacionales y
8. Promoción de la competencia.

Si partimos de que el comercio exterior es un factor estratégico para la instrumentación de la política industria, sólo analizaré las tres últimas.

Política de Promoción de Exportaciones: el programa reconoce que existe un rezago de México en esta área con relación a los países industrializados. Las acciones bajo las cuales giraría esta política serían: aumentar la disponibilidad de financiamientos competitivos a través de BANCOMEXT y NAFIN, servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior, fortalecer el desarrollo de mercados a través de la creación de empresas de comercio exterior, coordinación y facilitación de la exportación y fomento de la cultura exportadora.

Política de Negociaciones Comerciales. Esta política, al igual que la anterior, se ha mantenido desde 1984 de donde se deduce su continuidad como la única política definida a largo plazo. Se le ha asignado una alta prioridad a la diversificación de mercados para los productos mexicanos y la promoción de los flujos de inversión extranjera directa hacia nuestro país. Esta política complementa la anterior.

Políticas de Promoción de competencia. Esta política busca fomentar la competencia en el mercado interno a fin de elevar la eficiencia de la economía, a través del combate a las prácticas monopólicas de empresas tanto privadas como públicas. La apertura a la

[104] Ibidem

competencia externa incluye tres políticas: en cuanto a las importaciones, la política arancelaria constituye una determinante fundamental del grado de competencia de la economía y de la rentabilidad relativa de la producción para el mercado nacional respecto de la destinada a mercados de exportación. Este política buscará tres objetivos: a) fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional, b) promover la inversión y c) mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.

La recuperación de la actividad económica se basó en el dinamismo del sector exportador en conjunto con la inversión, donde la apertura comercial jugó un papel importante, considerando la apertura y la competitividad como elementos claves para una economía dinámica, puesto que mediante la competencia al exterior surgiría la necesidad de mejorar la productividad, calidad y precios de los productos siendo nuestros productores más eficientes.

Sin embargo, este programa incluyó objetivos y medidas menos precisos que otros programas, se continuo en la misma línea de tan sólo esbozar medidas neutrales para atender los rezagos de la planta industrial.

Por lo que, no obstante la profunda transformación estructural emprendida bajo la visión neoliberal, no se han superado, las deficiencias estructurales que habían caracterizado a la industria mexicana hasta inicios de los años ochenta: como la dependencia de las importaciones con la consecuencia tendencia al déficit comercial, concentración sectorial y regional, desarticulación Inter. e intra sectorial, escaso desarrollo científico y tecnológico y de innovaciones, mano de obra sin capacitación, etc.

Asimismo, el papel de las políticas aplicadas no ha conducido a establecer mecanismos de promoción y coordinación entre los diversos sectores involucrados en esta tarea, debido a una insuficiente continuidad y profesionalización del personal a cargo de la política industrial y de comercio exterior, lo cual nos habla de una endeble capacidad institucional. No ha habido una eficiente articulación del aparato productivo; es atribuible a que nuestro país no ha podido establecer mecanismos de promoción y concertación entre el gobierno, el sector empresarial y la sociedad en su conjunto que conduzcan a la transformación equitativa y acelerada de la estructura industrial. Y al no estar definida una política industrial de Estado, los programas industriales y de comercio exterior pierden coherencia y en muchas ocasiones el aparato administrativo-burocrático actúa a favor de los intereses de determinados grupos económicos y no del interés nacional.

## 2.3 Relación Bilateral México-Canadá

Una vez analizado las políticas económicas y comerciales aplicadas en cada uno de los dos países después de la Segunda Guerra Mundial, será más fácil comprender porque la relación bilateral entre México, y Canadá fueron de poca relevancia durante esos años y como tal, la situación cambio con la apertura comercial aplicada en ambos países a mediados en los años ochentas y posteriormente con la firma del Tratado de Libre comercio de América del Norte. TLCAN.

Tanto México como Canadá afianzaron sus lazos económicos, políticos, diplomáticos con los Estados Unidos lo cual ha significado el principal impedimento en el acercamiento bilateral. Si bien ambos países poseen una relativa cercanía geográfica, carecieron de los elementos suficientes para crear una relación que les permitiera superar los efectos derivados de la atracción unilateral que les significó Estados Unidos, provocándose, así por mucho tiempo la falta de interés por estrechar sus relaciones económicas como veremos a continuación.

En 1946, México y Canadá concluyeron la negociación de un acuerdo comercial en el cual que se estableció un código de conducta basado en el principio de la nación más favorecida (Este convenio fue el primero que Canadá firmó sin la tutela del Reino Unido).

En 1959, Adolfo López Mateos fue el primer presidente mexicano en realizar una visita oficial a Ottawa y meses después el primer ministro John Diefenbaker devolvió la visita. Este par de encuentros formales ocasionaron que se mencionara por primera vez la proximidad entre ambos países, y fue además el primer esfuerzo por parte de México de sobresalir en el mundo.

Sin embargo, hasta la década de los años sesentas, parecía que nuestro país, no era importante para Canadá. De manera similar esta nación no figuraba en la agenda de Política Exterior de México. Es a finales de ésta década cuando factores externos e internos condujeron a ambos países a reconocer la necesidad de crear mecanismos de cooperación bilateral. Ya que hubo un intento de construir una nueva relación, por lo que ambos países estuvieron de acuerdo en establecer un Comité Conjunto Canadá-México el cual reuniría en sesiones periódicas a los principales ministros de ambos gabinetes, incluyendo a aquellos responsables del comercio, las finanzas y el desarrollo económico. La primera de tales reuniones se realizó en 1971, y los ministros de los dos países identificaron la cooperación comercial, científica y tecnológica, el turismo, los intercambios culturales y juveniles, y los asuntos consulares como áreas de cooperación.

En este sentido, ilustraremos brevemente en este apartado que durante el período de gobierno de Trudeau, 1968-1984 (interrumpido brevemente en 1979 a 1980 por el breve periodo de gobierno de Joe Clark del partido conservador). México era altamente promisorio para Canadá, especialmente para la articulación de la llamada Tercera Opción, la cual como hemos advertido pretendía diversificar los contactos comerciales y de inversión canadiense a fin de reducir la dependencia con respecto a los Estados Unidos, contribuyendo así a sentar las bases de un orden internacional multipolar, más no bipolar.

En México también se instrumentó una política de diversificación similar durante el período de gobierno del Presidente Luis Echeverría Álvarez, (1970-1976) en la que se incluyó a Canadá

*En 1970, el Secretario de Estado Canadiense Gerard Pelletier asistió a la toma de posesión de Luis Echeverría Álvarez como presidente de México y extendió una invitación*

*al mandatario mexicano para que visitara Canadá, Echeverría correspondió con un viaje a Ottawa, Toronto y Montreal a principios de 1973, se entrevistó con el primer ministro Trudeau, así como con otros funcionarios públicos canadienses, además fue bien recibida su petición de asistir a una sesión mixta en la Casa Parlamentaria. Los aspectos que los dos países abordaron fue el deseo de expandir su comercio, ampliar la transferencia de tecnología canadiense a México especialmente en los sectores complementarios de la agricultura y la industria como el transporte, el acero, la silvicultura, pulpa y papel y los puertos, y estimular la inversión. Así también, las dos naciones coincidieron en tomar medidas para eliminar la doble tributación, intercambiar puntos de vistan en relación a las políticas energéticas, examinar formas de usar la tecnología nuclear, cooperación en armonizar políticas industrias y del medio ambiente y continuar discusiones tripartitas con los Estados Unidos en la cuestión de narcotráfico. En síntesis, los políticos canadienses consideraron que Canadá y México compartían un gran cúmulo de intereses en aspectos internacionales, por ejemplo, en la reglamentación de los mares, influir en el cese de las hostilidades animadas por la Guerra Fría y en motivar la aplicación de la tecnología nuclear para fines pacíficos o el apoyo canadiense a la iniciativa mexicana de la Carta de los Derechos y Obligaciones de los Estados en la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Ayuda al Desarrollo UNCTAD (la carta proponía el reordenamiento de las relaciones económicas entre Estados para el establecimiento de un orden más equitativo y favorable a las naciones en desarrollo, ésta fue presentada por Echeverría ante la tercera Conferencia de la Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD) en Santiago de Chile abril de 1973). Asimismo, el posible ingreso de México al GATT.* [105]

Tanto en el caso de Canadá como de México dichas políticas fueron motivadas por la exacerbación del proteccionismo económico de los Estados Unidos al fijarse durante la Administración Nixon una sobre tasa del 10% a las importaciones estadounidenses.

*En 1974 se llevó a cabo la segunda reunión del comité Ministerial Conjunto Canadá-México, esta vez en la ciudad de México. Los ministros discutieron temas de comercio y finanzas, y México expresó cierta preocupación acerca del continuo excedente comercial de Canadá. Los ministros estuvieron de acuerdo en la necesidad de mayor cooperación en temas de energía, así como en ciencia y tecnología. Antes de la reunión, el ministro de Industria y comercio, Alastair Gillespie, había guiado una misión de hombres de negocios canadienses a México. Él anunció 17.2 millones de dólares en préstamos y compromisos y una línea de crédito de 200 millones de dólares de la Cooperación de Desarrollo de la Exportación para financiar proyectos en México.*[106]

*El comité ministerial Conjunto Canadá-México no se volvió a reunir por cerca de tres años. Pero a mediados de noviembre de 1977, los ministros se reunieron otra vez y convinieron en la necesidad de un mayor comercio e inversión, aunque la comunidad de negocios canadiense prestó poca atención. Los ministros mexicanos dijeron que darían la*

---

[105] MURRAY. D.R. The bilateral road Canadian and Latin America in the 1980's. Journal of Interamerican Studies and World Affairs, vol 16. no. 2, Canada mayo de 1988

[106] CRANE, David. Transformación de las actividades de los negocios canadienses hacia México en VERA Campos, Mónica (coord.) 50 años de relaciones México-Canadá: Encuentros y coincidencias. CISAN-UNAM, México 1994 p. 78

*bienvenida a la ayuda canadiense en transporte, desarrollo de energía, agricultura, pesquería, minería silvicultura y producción de pulpa y papel. En el comunicado final ambos países estuvieron de acuerdo en compartir sus experiencias en la administración de pesquerías, minería e industrias forestales y discutir la posibilidad de un acuerdo aéreo. A principios de ese año, el ministro de Asuntos Exteriores Don Jamieson, había visitado México para promover el comercio y los lazos de inversión así como el intercambio del turismo y procurar vínculos en asuntos de energía.*[107]

El nexo Canadá-México desde fines de la década de los sesentas hasta la mitad de los años ochentas abarco gran cantidad de aspectos tanto bilaterales como multilaterales. México en este lapso experimentó un considerable crecimiento económico con base en el auge petrolero a fines de la década de los setentas y principios de los ochentas que más tarde se agotaría frente a la crisis económica de 1982, provocando la puesta en marcha en México de las políticas económicas estáticas y al modelo de industrialización sustitutiva de importaciones con inversión extranjera predominantemente estadounidense. En el caso de Canadá la tercera opción significó el aumento del nacionalismo económico.

El período del gobierno de Trudeau, estuvo caracterizado por un incremento en los contactos canadiense con los mexicanos, lo cual estuvo incentivado por la perspectiva canadiense de considerar a México como una pieza clave en la reorientación de sus relaciones con América Latina. Así por ejemplo, la misión comercial canadiense visitó varios países latinoamericanos, entre ellos México, con el objeto de transferir tecnología y participar en importantes proyectos vinculados a la industrialización de México y América Latina. Sin embargo, llegó a la conclusión de que el comercio de Canadá con México estaba en un nivel bastante bajo, sobre todo en virtud de su potencial si se comparaba con el comercio en Canadá con otros países, o en comparación con el comercio de México con otras naciones. Los participantes en esta misión sugirieron un enfoque más sistemático del comercio con México y en general con América Latina y propusieron una política comercial.

Los subsecuentes presidentes mexicanos incluirían a Canadá en su agenda de visitas internacionales. El Presidente López Portillo se reuniría cuatro veces con Trudeau. En 1980, el presidente López Portillo visitó Ottawa para firmar un acuerdo de energía con el primer ministro de Canadá, bajo el cual PEMEX vendería hasta 50 000 barriles diarios de petróleo a la compañía nacional de petróleo de Canadá, Petro-Canada.

*Durante 1981, tuvo lugar la cuarta reunión del Comité Ministerial conjunto Canadá-México, ahí los ministros discutieron una serie de áreas potenciales de cooperación. Además de la posibilidad de la venta de reactores nucleares canadienses a México, los dos países identificaron áreas potenciales de cooperación tales como telecomunicaciones, construcción, minería, silvicultura e industria del papel. Canadá y México también firmaron dos acuerdos por 200 millones de dólares de exportaciones canadienses a México durante los siguientes tres años. Uno de los acuerdos proveía más de 100 millones de dólares en productos agrícolas, incluyendo productos lácteos, canola, maíz y frijol. El segundo acuerdo proponía la venta de 180 carros de ferrocarril subterráneo*

[107] Ibídem

*manufacturados por Bombardier de Montreal para la Ciudad de México, por 100 millones de dólares, un contrato subsecuente ese año añadía otros 90 carros del metro por 50 millones de dólares adicionales.*[108]

*En 1982, la primera consideración política seria en Canadá hacia el libre comercio norteamericano, incluyendo a México, esta contenida en un informe del comité senatorial sobre relaciones exteriores. Convocaba a un acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos para dar fin a las medidas proteccionistas de Estados Unidos en contra de Canadá y para terminar con las medidas "compre lo estadounidense" de los gobiernos federal y estatal estadounidenses, pero decía que cualquier acuerdo entre Canadá y Estados Unidos debería ser lo suficientemente abierto para incluir a México, si éste quisiera unirse. El primer ministro Trudeau también visitó México de nueva cuenta para reunirse con el presidente López Portillo y discutir las posibilidades para un comercio más extenso e inversiones conjuntas en trasportes, minería y construcción. Los dos países también discutieron la venta de uno o más reactores nucleares canadienses, pero10 de junio, un día antes de que se abrieran las ofertas formales, México anunció que no podría hacer frente a la continuación de sus planes nucleares y al poco tiempo el gobierno mexicano anunció que enfrentaba una crisis de deuda.*[109]

*Para Canadá, la crisis de deuda oscurecería todas las otras relaciones económicas con México durante los siguientes años. Los bancos canadienses estaban preocupados por cómo resolver la situación y el impacto sobre su base de capital. Los reguladores canadienses, por su parte, estaban interesados en que los bancos previnieran las pérdidas potenciales de los préstamos e impidieran a los bancos hacer préstamos adicionales a los países en desarrollo fuertemente endeudados, tales como México. Por su parte, el gobierno canadiense aspiraba a una solución realista pero equitativa a la crisis de deuda con algunos bancos, particularmente con el Banco de Nueva Escocia, contribuyendo de manera constructiva al diálogo.*[110]

El presidente mexicano Miguel de la Madrid visitó Canadá el 6 y 9 de mayo en 1983, él y el primer ministro Trudeau, en está visita se constató en el ámbito bilateral:

*Que la relación entre ambos países es cada vez más amplia y que a partir de 1980, ésta se ha enriquecido en todos los campos. Asimismo, en esa ocasión ambos mandatarios reafirmaron la decisión de fortalecer las relaciones económicas y el deseo de incrementar el comercio directo, evitando la triangulación con Estados Unidos. Se suscribieron dos acuerdos de entendimiento en materia de comercio bilateral y para el financiamiento de las exportaciones durante 1984 y el convenio de cooperación turística.*[111]

---

[108] Ibíd., p. 79

[109] CRANE, David. Transformación de las actitudes de los negocios canadienses hacia México en VERA Campos, Mónica (coord.) 50 años de relaciones México-Canadá: Encuentros y coincidencias. CISAN-UNAM, México 1994 p. 79-80

[110] Ibíd. p. 80

[111] Secretaría de Relaciones Exteriores; Boletín de Prensa s/p. I, proporcionado por la Biblioteca de la Embajada de Canadá.

Esta sería la última reunión entre los líderes de ambos países hasta 1989, cuando el presidente Carlos Salinas de Gortari, y el primer ministro Brian Mulroney se encontraron, en seguida de la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC). El ministro de Asuntos Exteriores, Joe Clark, había visitado México en 1986 para discutir las necesidades mexicanas de aligerar su deuda, pero desde 1985 hasta 1988 el gobierno canadiense estaba interesado casi exclusivamente en los Estados Unidos y las negociaciones de libre comercio.

> *Entretanto, los negocios canadienses pusieron poca atención en México. A raíz de las repercusiones de la crisis de la deuda de 1982, México se precipitó en una declinación económica mientras su economía permanecía muy cerrada al mundo exterior. El comercio canadiense con México era modesto, aunque la industria turística de México se beneficiaba con la migración anual de invierno de visitantes canadienses. Algunas compañías canadienses se volvieron muy activas mediante las maquiladoras mexicanas (una compañía canadiense manufacturera de autopartes, la Manufacturin fleck, fue noticia cuando clausuró definitivamente una planta canadiense, cerrada debido a una huelga, puso su maquinaria a bordo de camiones y se dirigió hacia México).*[112]

A mediados de los años ochenta, México se unió al GATT, con lo cual, envió un fuerte mensaje de que estaba listo para ingresar a la economía internacional, aunque retenía un complejo sistema de licencias de importación para muchos productos. Pero mientras el acceso de México al GATT fue gratamente bienvenido por el gobierno canadiense y por los expertos en comercio canadienses, tal acción tuvo poco impacto en la comunidad de negocios canadiense, la cual comenzaba a ver como su salvación un acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos. En la cruzada del ALC, no importaba el resto del mundo.

En su discurso de toma de posesión de 1988, el presidente Carlos Salinas de Gortari señaló su deseo de desarrollar una relación más cercana y fuerte con Canadá.

Asimismo, en el plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, la relación bilateral fue catalogada como prioritaria. Ello en virtud de las grandes oportunidades que ese país ofrecía a México, de ahí que se planteara como objetivos, el ampliar con Canadá el intercambio económico, el fortalecimiento de los lazos culturales y científicos y el afianzamiento de la concertación política en posiciones internacionales de interés común.

Pero esta clara señal, inicialmente, atrajo poca atención en Canadá aún del gobierno canadiense y fue bastante ignorada por la comunidad de negocios canadiense. Sin embargo, continuaron las reuniones del Comité Ministerial Conjunto Canadá- México y previo al Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), al poco tiempo de haber tomado posesión el presidente Salinas buscó un contacto personal con el primer Ministro Brian Mulroney y le giró una invitación para que realizara una visita oficial a México, misma que se concretó a principios de 1990. En esa ocasión cuando el TLC no era todavía tema de agenda, suscribieron diez acuerdos de colaboración, en asuntos hacendarios pasando, por aspectos agrícolas y forestales comerciales y turísticas.

---

[112] CRANE, David, Transformación de las actividades de los negocios canadienses hacia México...Op. Cit., p. 80-81

Además ya para entonces México había reestructurado su deuda con Canadá, la cual representaba casi el 60% del total de la deuda publica externa.

Esto fue el comienzo de un verdadero alud de convenios de colaboración que se sucedieron como resultado de los numerosos encuentros ministeriales y de jefes de gobierno que habían de tener lugar en un muy breve lapso y que se reflejaban, en hechos concretos, las decisiones políticas de ambas partes por ensanchar los cauces de acercamiento.

Aún con el TLC, estas reuniones ministeriales conjuntas continuaron siendo foro importante para las relaciones bilaterales de los dos países y un sitio para expandir la relación económica y comercial. Pero mientras que los ejecutivos encontraban estas reuniones informativas y estaban impresionados por sus contrapartes mexicanos, estos nuevos vínculos no llevaron a ningún aumento inmediato en el comercio o en la inversión. Los Estados Unidos y el libre comercio entre Canadá y Estados Unidos eran aún la prioridad.

> *Después de que Canadá firmó el ALC con los Estados Unidos, México comenzó a cobrar mayor importancia en la mente de los negocios canadienses, tanto positiva como negativamente. En el lado positivo, la liberalización de la economía mexicana y su modernización comenzaban a abrir oportunidades para las compañías canadienses que estaban poniendo atención. Como por ejemplo Bell Canada ganó importantes contratos de telefonía celular, Bombardier vendió jets ejecutivos Challenger, Northem Telecom empezó a realizar ventas al sistema mexicano de teléfonos y hoy México es un importante mercado para esta empresa en una amplia variedad de productos. Northem Telecom ganó un contrato por 300 millones de dólares con el Grupo Iusacell para suministrar equipo inalámbrico digital como parte del sistema telefónico de la compañía nacional mexicana. Compañías canadienses con tecnología ecológica también han comenzado a buscar oportunidades.*[113]

Del lado negativo, al menos al principio, algunos negocios canadienses estaban resentidos cuando México y los Estados Unidos anunciaron que buscarían un acuerdo bilateral de libre comercio. En junio de 1990, con el firme propósito de insertar a México dentro del nuevo esquema económico de globalización, el presidente Salinas de Gortari, en una entrevista en Estados Unidos, con el entonces presidente George Bush, manifestó su deseo de crear un mecanismo que permitiera incrementar los flujos de inversión y comercio para lograr el crecimiento de las dos economías. En este contexto, en agosto del mismo año, durante la VIII Reunión Binacional México-Estados Unidos en Washington D.C. los dos países acuerdan iniciar las negociaciones formales para la firma de un tratado de libre comercio.

> *Esto llegó como golpe para muchos en la comunidad de negocios canadiense, quienes asumieron que Canadá había negociado un acuerdo bilateral exclusivo con los Estados Unidos. Tenían varios temores iniciales; por ejemplo, que las compañías canadienses tendrían que competir en el mercado estadounidense en contra de importaciones de un país con bajos salarios. Pero la principal preocupación tenía que ver con la inversión, ya*

[113] Ibid. 82-83

*que los acuerdos de libre comercio –al igual que muchos países así lo entiende México-, son en última instancia acerca de inversiones.*[114]

La inclusión de Canadá en las negociaciones del TLCAN se convirtió en un asunto de alta prioridad para un gran segmento de la comunidad de negocios canadiense y la inclusión de Canadá más tarde fue recibida con grandes suspiros de alivio. El consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales, la Cámara de Comercio Canadiense, la Asociación de Manufacturas Canadienses, la Asociación de Exportadores Canadienses, entre otros grupos de negocios, respaldaron y apoyaron la inclusión de Canadá en las negociaciones. Aunque se mantuvo una preocupación velada acerca de la amenaza competitiva que México planteaba a las compañías canadienses de trabajo intensivo, la visión más general entre los líderes de negocios fue que Canadá debería en última instancia, estar en el TLCAN por razones defensivas.

*Para los Estados Unidos, el ALC entre Canadá y Estados Unidos no era un asunto importante. Las dos economías estaban estrechamente integradas, donde Canadá era muy dependiente del mercado estadounidense para sus exportaciones, de las compañías estadounidenses para tecnología, y de los mercados de capital estadounidenses para financiamiento. Para los estadounidenses el ALC representaba una oportunidad para arreglar una serie de disputas importantes relativas al comercio y a la política económica, para atar las manos de futuros gobiernos sobre asuntos de energía y en política sobre otros recursos, en política de propiedad extranjera y de servicios y tratamiento nacional, así como para emplear a Canadá como un ejemplo para otras naciones comerciantes con los cuales Estados Unidos pudieran aspirar a lograr acuerdos comerciales bilaterales si no se alcanzaran progresos multilaterales a través del GATT. El interés de Estados Unidos sobre el TLCAN, tal como el temor de un desplazamiento masivo de empleo hacia México, tuvo mucha menor resonancia en Canadá, aunque existían y existen preocupaciones de que una mayor cantidad de la producción automotriz norteamericana pudiera mudarse hacia el sur.*[115]

*Inicialmente, los negocios canadienses tuvieron que pasar por un proceso de aprendizaje intensivo acerca de México. A mediados de los años ochenta, los canadienses sabían muy poco sobre México. Así que por varios años los negocios canadienses estuvieron ocupados tratando de aprender lo que pudieran acerca de México, desde sus leyes y formas de hacer negocios, las políticas y las aspiraciones de la administración de Salinas, hasta la demografía y la geografía del país. Esta fue la que podríamos llamar fase 1. El gobierno canadiense ayudó, por ejemplo mediante la publicación de extensas series de estudios de mercados sectoriales de varias industrias mexicanas.*

*La fase dos consistía en actividades mucho más enfocadas en sectores específicos de industriales tales como telecomunicaciones, autopartes y actividades bancarias. Hoy presenciamos en Canadá muchos más seminarios de negocios sobre procedimientos aduanales, prácticas de negocios, cómo establecer una planta, aspectos legales y otros*

[114] Ibídem.
[115] Ibid., p.85-86

*temas. Compañías progresistas canadienses ahora ven oportunidades en el mercado mexicano.*[116]

Es así, que a partir de septiembre de 1990 y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de Estados Unidos, Canadá y México se reunieron para analizar las diferentes opciones de una negociación trilateral. De este modo, el 5 de febrero de 1991, los presidentes de México Carlos Salinas de Gortari, y Estados Unidos, George Bush y el Primer Ministro canadiense Brian Mulroney, anunciaron formalmente su decisión de llevar a cabo negociaciones comerciales trilaterales.

Las negociaciones oficiales comenzaron en Toronto, Canadá, el 12 de junio de 1991 y se prolongaron a lo largo de los siguientes 14 meses. El 7 de octubre de 1992 los responsables de la política comercial de cada país formaron el texto final del tratado en presencia de los tres mandatarios, quienes firmaron el documento el 17 de diciembre del mismo año y el cual entraría en vigor el 1º. De enero de 1994.

Al llegar los demócratas, encabezados por Bill Clinton, al gobierno de los Estados Unidos, los tres gobiernos negociaron dos acuerdos paralelos al tratado trilateral, uno de cooperación en materia de medio ambiente y el otro sobre cooperación en cuestiones laborales, que fueron firmados el 14 de septiembre de 1993.

En Canadá, durante la campaña de las elecciones federales de ese año, el entonces líder de oposición, Jean Chrétien, había ofrecido renegociar ciertas condiciones del tratado de libre comercio trilateral, que según la plataforma del partido, no resultaban satisfactorios para los intereses canadienses. Entre ellas destacaban la necesidad de establecer definiciones más claras en materia de dumping y subsidios, temas en los cuales Canadá se había visto más frecuentemente en conflicto con Estados Unidos. Tras su triunfo electoral, el Primer Ministro planteó sus demandas, que se resolvieron mediante el compromiso de crear grupos de trabajo con el objeto de elaborar códigos sobre los temas mencionados.

El TLCAN establece la eliminación gradual de aranceles y barreras no arancelarias al comercio de bienes entre los tres países, la eliminación de las barreras a la inversión en sus territorios, la eliminación al comercio de servicios, compromisos en materia de derechos de propiedad intelectual, y disposiciones que surgieran en la aplicación e interpretación del Tratado. También cuenta con mecanismos para resolver problemas que pudieran surgir entre los tres países. Uno se refiere a la revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias, mientras que otro trata del mecanismo general de solución de controversias.

Diferencia entre Acuerdo (Agreement) y Tratado (Treaty)

Antes de continuar el presente estudio, es conveniente detenernos a analizar la diferencia que existe entre el concepto de Acuerdo (Agreement) y el concepto de Tratado (Treaty), en la legislación de México, Estados Unidos y Canadá.

---

[116] Ibidem

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o North American Free Trade Agreement (NAFTA) es un acto jurídico internacional "híbrido", de consecuencias jurídicas desiguales, considera el Doctor Carlos Arellano García.

> *De acuerdo con el destacado internacionalista, el TLCAN-NAFTA "es un Agreement o simple Acuerdo para Estados Unidos de América y para Canadá, mientras que para México tiene el riguroso carácter de un Tratado"*[117] (Treaty), lo que representa mayor jerarquía y obligaciones respecto a nuestro Derecho interno.

Los *Agreements* se caracterizan por:

1. Su conclusión inmediata (negociación y firma)

2. La pluralidad de instrumentos jurídicos (intercambio de cartas, notas, declaraciones)

La existencia o la ausencia de ratificación constituye el único criterio jurídico válido para diferenciar los Tratados propiamente dichos de los compromisos internacionales que adoptan un procedimiento simplificado.

El NAFTA para los Estados Unidos de América y Canadá no es un Tratado –como en el caso de México- sino que es un Acuerdo de Comercio (Trade Agreement)

Si el NAFTA fuera un Treaty y no un Agreement, el juez norteamericano aplicaría el Tratado por encima del Derecho interno norteamericano, tanto federal como local. Por lo que, el carácter de simple Trade Agreement, o sea, Acuerdo de Comercio, significa que este acto jurídico está por debajo del Derecho Interno norteamericano

Los tres tipos diferentes de Agreements norteamericanos son:

> *1. Executive Agreement- significa Acuerdo Ejecutivo, el cual puede celebrar el presidente de los Estados Unidos de América y no lo somete a la aprobación del Senado. El Derecho Consuetudinario norteamericano permite que el presidente de ese país contraiga, hacia el exterior, bajo su responsabilidad tales compromisos.*
>
> *2. Trade Agreement- significa Acuerdo de Comercio, lo puede celebrar como facultad propia el Congreso de los Estados Unidos de América pero, es factible que, el Congreso delegue esa facultad a favor del presidente de los Estados Unidos de América. Tal facultad se delega a través de un **Fast Track** o vía rápida a favor del presidente de los Estados Unidos. Sin embargo, el presidente debe dar cuenta al Congreso de las negociaciones efectuadas en el Trade Agreement y el Congreso se reserva aprobar o desaprobar lo negociado, en su totalidad, no por partes o secciones.*
>
> *3. Treaty- significa Tratado, lo celebra, como facultad propia, y no delegada, el presidente de los Estados Unidos de América. Una vez celebrado lo somete a la*

[117] ARELLANO García, Carlos. TLC-NAFTA, una Voz Ciudadana. Escuela Libre de Derecho de Puebla. México, 1994. Página 1

*aprobación, no del Congreso, sino del Senado de los Estados Unidos, el que puede aprobar o rechazar tal Tratado y es frecuente que el Senado de los Estados Unidos no apruebe un Tratado celebrado por el presidente*[118]

Conviene señalar en este punto que la "Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados" en su artículo segundo relativo a "términos empleados", no establece una diferenciación entre el concepto de Tratado y Acuerdo, por lo que los concibe como sinónimos al señalar que:

*Se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.*[119]

Sin embargo, dicha Convención no es aplicable al TLCAN, debido a que los Estados Unidos de América no firmaron este instrumento, por lo que en consecuencia tampoco se les puede obligar a cumplirlo, a pesar de que es uno de los Estados Miembros más importante de las Naciones Unidas.

Las autoridades norteamericanas expresan que mientras el TLCAN no tenga problemas con la legislación interna de su país, entonces no habrá controversia.

Para el Derecho mexicano, se entiende por Tratado:

*El convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos*[120]

Cabe señalar que la definición que se establece en la "Ley sobre la Celebración de Tratados", publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992, aclara en su artículo primero una diferencia conceptual entre tratados y acuerdos interinstitucionales.

Respecto de los Tratados en el Derecho mexicano, hemos dicho que sólo podrán ser celebrados entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público. Mientras que los acuerdos interinstitucionales:

---

[118] Ibid., 241-243

[119] Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho de los Tratados Celebrada en Viena, Austria entre 1968 y 1969. Entró en Vigor el 27 de Enero de 1980. Firmada por México el 23 de Mayo de 1969 y Ratificada el 25 de Septiembre de 1974

[120] "*Ley Sobre la Celebración de Tratados*". Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de Enero de 1992

*Sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.*[121]

De igual manera, en el sistema jurídico mexicano, los legisladores, desde 1934, dejaron en claro que:

*Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión.*[122]

Sin embargo, hacia finales de 1999, surgió en el seno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, una tesis aislada del Pleno que considera que los "Tratados Internacionales se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales y en segundo plano respecto de la Constitución federal", planteamiento totalmente contrario a lo que se establece en el artículo 133 de la Constitución vigente, pero que muestra la tendencia que siguen quiénes en nuestro país se dicen hacedores de leyes.

*La Tesis aislada del Pleno estableció lo siguiente: este Tribunal considera oportuno abandonar el criterio respecto a que las Leyes Federales y Tratados Internacionales, tienen la misma jerarquía normativa, que se había seguido por décadas en nuestro país, para "asumir el que considera la jerarquía superior de los Tratados incluso frente al derecho federal*[123]

En dicha tesis aislada, los integrantes del Tribunal en Pleno "reflexionaron" que de manera persistente en la doctrina se ha formulado la interrogante respecto a la jerarquía de normas en nuestro derecho. Existe unanimidad al respecto de que la Constitución Federal es la norma fundamental y que aunque en principio la expresión ".sería la Ley Suprema de toda la Unión"parece indicar que no sólo la Carta Magna es la suprema. La objeción es superada por el hecho de que las leyes deben emanar de la Constitución y ser aprobadas por un órgano constituido, como lo es el Congreso de la Unión y de que los tratados deben estar de acuerdo con la Ley Fundamental, lo que claramente indica que sólo la Constitución es la Ley Suprema.

Pero, la Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de

---

[121] Ibídem

[122] Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; Artículo 133

[123] Tesis P.LXXVII/99. Publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Correspondiente a Noviembre de 1999. Páginas 46 y 47

la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades.

Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los tratados, es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas.

> *Como consecuencia de lo anterior –justifica el Tribunal en Pleno-, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que "Las facultades que no están expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados"*[124].

Por todo lo anterior podemos afirmar que el alcance jurídico del TLCAN para los Estados Unidos y Canadá es menor al que se tiene en México, sobre todo en materia de solución de controversias, ya que siempre –al menos mientras no exista algún cambio al actual esquema del TLCAN- prevalecerá la legislación interna de estos países sobre el propio Tratado.

Una vez aclarado lo anterior, proseguiré con el desarrollo de la relación bilateral de México con Canadá. Así, tenemos que con la negociación del TLCAN se generaron dos procesos, por demás importantes en el nexo bilateral México-Canadá. El primero de ellos gira en torno a un acercamiento entre los diversos sectores gubernamentales de Canadá y México, cuyo resultado concreto fue la suscripción de numerosos acuerdos oficiales y bilaterales en materia de medio ambiente, transporte, energía, recursos humanos, comunicaciones entre otros (ver cuadro 1 en la sección de anexos). El otro proceso, sin duda el que más ha llamado la atención consistió en que simultáneamente a la dinámica de negociación del tratado trilateral, se desarrollo una especie de encuentro entre las sociedades civiles tanto canadiense como mexicana, que por primera vez se interesaron en dialogar con otros habitantes de la comunidad que viven en América del Norte y que no necesariamente eran estadounidenses.

Esta relación bilateral, ha dado paso a una valoración más profunda de los contactos entre ambos países. Así, la prioridad que México da a Canadá se inscribió en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (PND), en el cual se plantearon las estrategias para intensificar las relaciones con nuestros principales socios comerciales. En lo que se refiere a Canadá, la estrategia mexicana se circunscribe dentro de las líneas de acción para promover una mayor diversificación y acercamiento con naciones que, debido a su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales y la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales, se consideran países clave.

---

[124] ibidem...

*La referencia completa sobre Canadá señala: con Canadá existen intereses de carácter bilateral y regional que deben aprovecharse cabalmente para impulsar nuestros vínculos económicos y lograr mayor coordinación de políticas en foros multilaterales. En particular, se intensificarán las consultas relativas a la agenda multilateral, en temas de cooperación legal y en la lucha contra el narcotráfico. De igual manera, se dará un mayor impulso a temas como la promoción del desarrollo, la creación y modernización de infraestructura y el intercambio científico, técnico y cultural.*[125]

El continuo esfuerzo de los dos gobiernos por acercarse cada vez más y mantener un diálogo al más alto nivel ha sido significativo. Como muestra de ello, el Primer Ministro Jean Chrétien realizó su primera visita oficial a México en marzo de 1994, incluso antes de hacerlo a Estados Unidos. De la misma manera, uno de los primeros viajes del presidente Ernesto Zedillo, aún como presidente electo, tuvo como destino a Canadá, en noviembre de 1994, anteriormente sólo había viajado a Centroamérica, lo que rompió con la tradición de los mandatarios mexicanos de realizar su primer viaje internacional a Estados Unidos.

En junio de 1996, el presidente Zedillo devolvió la cortesía al primer ministro canadiense, al realizar una visita de Estado a Canadá. Al ser recibido en el seno del Parlamento canadiense, el presidente de México destacó las múltiples coincidencias entre ambos países, dicho acto destaca porque, durante el presente gobierno liberal, solamente el presidente William Clinton había sido objeto de tal distinción. (el gobierno canadiense había rechazado solicitudes para dirigirse al Parlamento a mandatarios de la talla de Nelson Mandela y del primer ministro chino Li Peng).

Después de los encuentros entre jefes de Estado, la reunión de la Comisión Ministerial Mixta es el foro de consulta de más alto nivel. Dicha comisión celebra reuniones anualmente. México es el único país con el cual Canadá mantiene este tipo de encuentros. La ampliación de la agenda bilateral ha conllevado a que en algunas de las reuniones hayan participado hasta nueve secretarios de Estado mexicanos y sus homólogos canadienses. Por el desarrollo de la relación, algunos de ellos han establecido, incluso, una comunicación directa.

El grado de madurez que la relación bilateral ha alcanzado se refleja en la creación de nuevos mecanismos de diálogo y consulta, entre los cuales destaca el Comité Directivo Bilateral, formado luego de la XI Reunión de la Comisión ministerial, celebrada el 27 de abril de 1995. Dicho grupo se formó con el propósito de promover la relación bilateral mediante la coordinación de políticas de fortalecimiento de las instancias de diálogo existentes, así como la creación de otras que favorezcan el intercambio de experiencias en los más diversos sectores.

Estos elementos fueron plasmados en la Declaración de objetivos de la relación México-Canadá y en su plan de acción que enlista de manera pormenorizada los pasos concretos a seguir, con el fin de intensificar los contactos bilaterales y propiciar un incremento de las oportunidades que la relación ofrece.

---

[125] México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, SHCP, 1995 p. 10

Por último, vale la pena señalar la creación de un Grupo de Planeación Política y Prospectiva, foro ideal de consulta política. Mediante este valioso instrumento, las áreas de planeación política se reúnen una vez al año para intercambiar impresiones acerca de las posiciones que los dos países manejarán en foros internacionales y en el plano bilateral, buscando identificar puntos de vista que afirmen sus estrategias.

Los nuevos instrumentos con los que cuenta la relación bilateral permitirán, sin duda, que tanto México como Canadá enfrenten los retos que la transformación constante en el escenario mundial impone. Al mismo tiempo, los obligará a respetarse en temas acerca de los cuales existan perspectivas distintas entre ellos.

## 2.4 Evolución del intercambio comercial entre México y Canadá[126]

La relación económica entre México y Canadá fue poco importante, durante la década de los ochenta, ya que el comercio total entre los dos países fue de 680 millones de dólares (mdd) (como muestra el cuadro 2, véase la sección de anexos), en promedio anual, aproximadamente 1.5% del comercio de México, lo que ubicaba a Canadá por muy debajo de nuestros principales socios comerciales en ese decenio: Estados Unidos, Japón, Francia y España.

Aunque a principios de ésta década, el comercio alcanzó un gran auge principalmente en los años 1981 y 1982 en donde se registró un comercio total sin precedente de 1,073 millones de dólares de los cuales 623 mdd correspondían a las exportaciones de México a Canadá y las importaciones de productos canadienses representaron 450 millones de dólares marcando un superávit para México de 173 mdd y en 1982 el comercio total fue de 904 mdd, las exportaciones de México a Canadá fueron de 584.6 y las de Canadá a México fueron de 319.5 mdd siendo favorable para México de 265.1 mdd. La crisis de la deuda no sólo en México sino en el resto de las naciones latinoamericanas, afectó severamente el comercio bilateral, pues la capacidad de comprar los bienes canadienses por parte de México se redujo, por lo que el comercio entre ambos países declinó en un 30% en los siguientes años. Para Canadá la crisis de la deuda se expresó en poner en peligro sus inversiones, en una inseguridad bancaria y en una pérdida de empleo ante la caída del comercio y frente a la imposibilidad de recuperar inmediatamente los préstamos brindados por los bancos privados canadienses a los gobiernos latinoamericanos.

Durante los años 80-86, México era importante proveedor petrolero y a partir de 1987 se convirtió en el vendedor de productos no petroleros en Canadá, los cuales, representaban más del 80% de las compras que Canadá hacía a México. Esto se debió a que en 1986 se inició la apertura comercial mexicana con su entrada al GATT (OMC). Las principales categorías de ventas mexicanas a Canadá fueron del sector automotriz, partes, automotores, vehículos y ensambles.

[126] Elaboración propia con datos obtenidos de las páginas de internet: www.bancomext.com., www.banxico.gob.mx, www.statcan.ca.

Sin embargo, a pesar de éste cambio en la composición de las exportaciones mexicanas, como podemos ver en el cuadro 2 el comercio total giró entre los 693 mdd en 1983 a 699 en 1989. Además, otro punto a destacar, es que a partir de 1986 el comercio fue desfavorable para México y el cual fue aumentado de forma considerable en los siguiente años, en 1986 tuvo un déficit de 32 mdd en 1987 de 56 mdd en 1988 de 60.3 mdd y en 1989 de 143 mdd.

Entre los principales productos exportados por México a Canadá entre 1987 y 1989 encontramos los siguientes: motores de ignición, oro, partes automotrices, unidades de procesamiento digital, motores para automóviles, petróleo crudo, televisores y café verde.

Los principales productos importados a México desde Canadá fueron: semillas de nabo, leche en polvo, láminas de hierro, acero, azufre, partes para vehículos, rieles para ferrocarril y pulpa de madera.

Es a partir de la firma del TLCAN que la relación entre México y Canadá registra cambios graduales pero significativos en todos sus ámbitos, en particular en materia de comercio e inversión.

En 1990, Canadá decidió integrarse a las negociaciones de México y Estados para concretar un Tratado de Libre Comercio. La sola expectativa de la suscripción de ese instrumento dio pauta para una mayor actividad comercial. El comercio total en este año ascendió a 720 mdd, sin embargo, en 1991 el comercio total se redujo a 687 mdd siendo deficitario para México de 116 mdd y 225 mdd respectivamente.

En 1992 el comercio bilateral total fue de 1,795 mdd y en 1993 de 2,704 mdd donde México exportó 1,125 mdd y 1,541 mdd respectivamente e importó productos de Canadá con un valor de 670 mdd y 1,163 mdd respectivamente.

Así, tenemos que en el periodo 1990-1993, el comercio total sumó 5 906, más de 2.4 veces el monto del registrado en el lapso 1986-1989, que ascendió a 2 381.1 mdd. Las exportaciones de México se incrementaron 503.6%, mientras que las importaciones lo hicieron en 173.5% lo que permitió revertir el déficit que se había presentado de forma continua para México desde mediados de la década de los ochenta.

A este comportamiento positivo contribuyó particularmente la elevación sustancial, en 1992 y 1993, del comercio de México con Canadá, motivada en gran parte por un aumento de 387% en las exportaciones mexicanas en el primer año (particularmente de productos automotrices y petróleo), así como por un incremento de 73% en las importaciones de México durante el segundo año en particular, de trigo, partes, y componentes para ensamble de automóviles y caminos y nuevas adquisiciones de semillas de nabo y de canola que, en el caso de éste último producto, se constituiría en una de las principales compras de México.

Al hacer un examen del comercio bilateral en el marco del TLCAN, se encuentra que el crecimiento comercial no es tan notorio, debido a la interferencia de diversas circunstancias. En 1994, el comercio se incrementó 15% con respecto al año anterior.

Las exportaciones mexicanas decrecieron 3%, mientras que las importaciones aumentaron 40%, lo que originó nuevamente un déficit de 125 mdd.

Aunque el crecimiento del comercio registrado en 1994 fue mucho menor al de los dos años anteriores, ello no impidió su aumento en términos absolutos. Un factor que puede explicar, al menos en parte, ese menor dinamismo comercial después del sorpresivo avance de los dos años anteriores, es la persistencia de dos factores de gran impacto en la relación comercial de México con Canadá: la existencia de canales de comercialización inadecuados y el desconocimiento de los mercados: los principales productos, objeto del comercio, muestran decrecimientos significativos de un año a otro o bien, desaparecen.

En 1995, el comercio aumentó 7%, las exportaciones mexicanas aumentaron 32%, mientras que las importaciones disminuyeron 15%, con lo cual el saldo negativo de México se convirtió en un superávit de 605 mdd. Esto debido a que en este año México tuvo una crisis económica-financiera, lo cual provocó un proceso devaluatorio del peso mexicano frente al dólar estadounidense propiciando que las exportaciones mexicanas lograran recuperarse sensiblemente. Por esta misma razón y aunada a la severa recesión en la actividad económica, la capacidad mexicana para adquirir productos del exterior se vio restringida, con la consecuente disminución del ritmo de crecimiento de las importaciones procedentes de Canadá.

En 1990, las exportaciones de petróleo representaban 13% de las exportaciones mexicanas a Canadá, mientras que las ventas de automóviles representaban 20%. Durante los dos primeros años de vigencia del TLC, el comercio automotriz se fortaleció. Así, para 1995 esas exportaciones ocupaban ya el 60% de las ventas mexicanas y el petróleo sólo 4%.

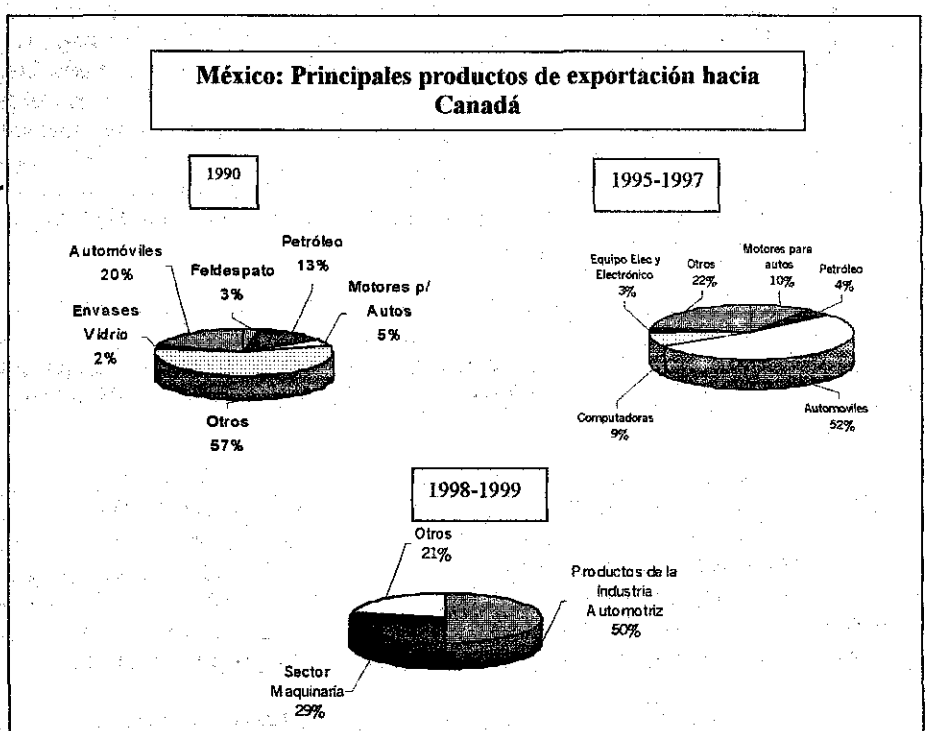
De los 20 principales productos exportados en 1995 a Canadá, 11 de ellos se encontraban en las categorías de liberalización inmediata o exenta del TLC (motores de émbolo de cilindrada mayor a 1000 cm, unidades de procesamiento número, computadoras, teléfonos y cerveza, entre otros). De esos 20 productos principales, existían artículos que disminuyeron su importancia en términos absolutos, con respecto a la registrada en 1993. Por ejemplo, computadores, partes y accesorios para automóviles, motores de émbolo, mangos, ballestas y sus hojas por citar algunos.

En 1996, el comercio total fue de 3,922.2 mdd, siendo favorable para México de 426.8 mdd donde México exportó 2,170.4 mdd e importó 1,743 mdd y en 1997, el comercio total fue de 4,125 mdd siendo igualmente favorable para México de 188.7 mdd. Entre los productos exportados por México durante estos años fueron: productos manufacturados tales como los productos textiles-confección, acero, calzado, productos químicos farmacéuticos, alimentos bebidas y tabaco, productos metálicos, maquinaria y equipo, y productos de la industria automotriz.

Es importante destacar que durante 1998 el comercio total entre México y Canadá disminuyó 7.6% respecto al año anterior, originado principalmente por la crisis financiera vivida en el sureste asiático y el consecuente mejoramiento de los términos de intercambio que trajo consigo hacia los productos asiáticos en comparación con los

mexicanos. Esta crisis en la región asiática también trajo consigo una devaluación del dólar canadiense, lo que promovió que México importara más productos canadienses, por un total de 2,292.1 mdd y exportara solo 1,521 mdd, dando un saldo negativo de 771 mdd.

El 50% de la venta mexicana en el mercado canadiense correspondieron a productos de la industria automotriz y el sector de maquinaria (29%). Mientras que las exportaciones canadienses a México estuvieron constituidas por productos agrícolas y pesqueros y el restante 60% se dividió en mercancías industriales, incluidas las del sector automotores y maquinaria.




Fuente. Elaboración Propia

En 1999, tras cinco años de haber entrado en vigor el TLCAN, la tendencia existente es la de un crecimiento en el comercio entre México y Canadá ya que el comercio total fue de 5,260 mdd, en donde las importaciones mexicanas crecieron en un 15% en comparación con el año anterior y las exportaciones de México fueron de 2,311.3 mdd, siendo deficitario para México con un saldo de 637 mdd.

En lo que toca a las importaciones mexicanas de productos canadienses, como muestra el cuadro entre 1987 y 1999 hubo cambios importantes, si bien siempre han incluido tanto materias primas como manufacturas, a partir de 1993 algunos productos

empiezan a consolidar su presencia, gracias al régimen logrado en el TLC. Tal es el caso de la canola (semilla oleoginosa) y el trigo, así como materias de ensamble para automóviles.

| PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE MÉXICO PROVENIENTES DE CANADÁ (por orden de importancia) | |
|---|---|
| 1987-1992 | 1993-1999 |
| Semillas de nabo | Semillas y frutos oleaginosos (canola) |
| Azufre en bruto y sin refinar | Material de ensamble p/autos |
| Leche en polvo o en pastillas | Computadoras |
| Pasta química (distinta de las coníferas al sulfato) | Trigo |
| Productos laminados planos | Maquinaria industria (sector automotor) |
| Hélicopeteros para fumigación | Maquinaria para la industria caucho |
| Asbesto en fibra o en roca | Otros artículos ind. Editorial |
| Pulpa de madera | Aceite animal o vegetal |

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto, podemos ver que las exportaciones mexicanas a Canadá crecieron en un 18.7% en 1994, 22% en 1995, 13.4% en 1996, 20.4% en 1997, 9.3% en 1998 y 24.5% en 1999. Lo que hace que México sea el tercer país más importante para Canadá en su intercambio comercial y el primero en América Latina.

Sin embargo, esto no ha sido suficiente ya que, para Canadá, el comercio con México no representa gran parte porcentual de su comercio total puesto que de 1993 a 1999, las exportaciones mexicanas a Canadá pasaron de representar 2.1% del total de las importaciones canadienses a 2.93%.

Esto todavía se ve más empobrecido, al darse cuenta de que el total de las exportaciones canadienses dirigidas a México en 1993, representaban solamente 0.5% del total de sus exportaciones. Cinco años después, en 1999 representaban 1.22%.

### 2.4.1 Relación económica de México con las provincias

Ahora vamos a ver como es la relación de México con las provincias. Actualmente, son cinco las provincias con las cuales México tiene los mayores flujos comerciales:

*Ontario (80%), Québec (6%), Columbia Británica (4.4%), Alberta (3.7%) y Saskhatchewan (2.9%).*

*La balanza comercial entre México y la provincia de Ontario durante 1999 fue favorable para México con 4,133.8 millones de dólares entre los productos exportados tenemos autopartes, maquinaria, plásticos, equipo óptico. El valor total de las importaciones de*

*productos de ésta provincia realizadas por México fueron de 533.5 mdd, entre los que resaltan autopartes, maquinaria, equipo eléctrico, plásticos y papel.* [127]

*La balanza comercial entre México y la provincia de Québec durante 1999 fue favorable para México con 303 millones de dólares. Entre 1995-1999 el intercambio comercial entre ambos creció en 81.72%. Los productos mexicanos que han registrado un mayor crecimiento en las exportaciones a la provincia de Québec son: vehículos, equipos de telefonía, televisores, textiles (tela de lana hilos sintéticos, mezclilla), artículos de confección (camisetas, sudaderas, lencería, trajes o conjuntos para hombre y para mujer y alimentos frescos.*

*El valor total de las importaciones de productos mexicanos que realizó British Columbia en 1999, fue de 250 millones de dólares, de los cuales el rubro de maquinaria eléctrica representa el 37% (formado principalmente por televisores), seguido por el rubro de maquinaria con el 12% (computadoras, partes de maquinaria de equipo de oficina), vehículos con el 10%, vegetales 7%, frutas 6% otros. Las exportaciones de la provincia a México para 1999, fueron de 29 millones de dólares, en donde los principales productos exportados fueron los minerales con el 40% del total seguidos por productos de la madera como es la pulpa con el 10% y fruta 7%.* [128]

*Las importaciones de Alberta de productos mexicanos, en 1999 fueron de 189 millones de dólares, basados al igual que British Columbia, en maquina eléctrica con el 47% del total seguido también por maquinaria con el 11% productos de acero 8%, vegetales 7% y fruta con el 6%. Por su parte, las exportaciones de esta provincia a México en ese mismo periodo, fueron de 166 millones de dólares, basadas en cereales con el 22%, granos y semillas 20%, carne y 17% y maquinaria eléctrica con el 10%* [129]

*Las importaciones de Saskatchewan de productos mexicanos fueron, de 13 millones de dólares, entre los cuales están maquinaria, autopartes, productos químicos, equipo eléctrico y las exportaciones de Saskatchewan a México sumaron un total de 177 millones de dólares, ha sido el mayor exportador de trigo, canola y semillas a México*[130]

---

[127] Fuente: www.dfait.maerci.gc-ca

[128] BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de Montreal. Promoción Internacional, México octubre 2000 p. 1-2

[129] BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de Vancouver. Promoción Internacional México, octubre 2000, p. 1

[130] Fuente: www.dfait-maerci.gc.ca

| BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON LAS 5 PROVINCIAS CANADIENSES CON LAS QUE TIENE MAS RELACION COMERCIAL | | | | |
|---|---|---|---|---|
| PROVINCIA | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO | COMERCIO TOTAL |
| ONTARIO | 4,666.8 | 533.5 | 4,133.9 | 5,200.3 |
| QUÉBEC | 381.0 | 78.0 | 303.0 | 459.0 |
| C. BRITÁNICA | 250.0 | 29.0 | 121.0 | 279.0 |
| ALBERTA | 189.0 | 166.0 | 23.0 | 355.0 |
| SASKATCHEWAN | 13.0 | 177.0 | -164.0 | 190.0 |

Fuente: Elaboración propia

### 2.4.2 Inversiones

Hablar de la inversión canadiense directa en México durante los años ochenta es hacer referencia a montos relativamente bajos de capital.

> *En 1982 el monto de esa inversión acumulada fue de 140.2 mdd (1.2% del total), para 1987 se elevó a 289.8 millones de dólares, así, en cinco años se incrementó en 149 mdd (casi 30 mdd anuales). En promedio, entre 1983 y 1987 la participación del capital canadiense en el total de la inversión extranjera directa (IED) en México fue de 1.5% de este momo, su posición fluctuaba entre el sexto y décimo inversionista, después de países como Estados Unidos, Alemania, Japón, Gran Bretaña, Suiza, España, Francia y Suiza.*[131]
>
> *Entre 1988 y 1993 la inversión se incrementó en 329.8 millones de dólares, arrojando un monto acumulado en el último año de 653.8 mdd, lo que significó un incremento de 125.5% con respecto a 1987. La inversión canadiense se concentró en las actividades del sector industrial (60.4% del total acumulado en el lapso de referencia), entre las que destacaron las relativas a productos metálicos, maquinaria y equipo, química, derivados de petróleo, del carbón, productos de hule y de plástico y alimenticios. Al sector comercio se destinó 15.2% del total y a los servios 18.2% principalmente al subsector de servicios profesionales y técnicos especializados. De esta forma, 1.3% del total de la inversión recibida en esos años fue de origen canadiense. Como se puede notar, a pesar de que los capitales de Canadá siguieron incrementándose en México, su posición como inversionista (noveno) no varió significativamente*[132].

México tampoco ocupó un sitio de importancia en el comercio exterior de Canadá en esa década:

> *en 1988, por ejemplo, nuestro país estaba ubicado como el 15 comprador y el noveno abastecedor de Canadá, muy por debajo de sus principales socios comerciales: Estados*

[131] GONZÁLEZ Martínez, Yolanda Araceli. Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y Canadá. En Revista Mexicana de Política Exterior México, IMRED, S.R.E ; Otoño-Invierno 1996 -1997 p. 117-118
[132] Ibíd., p. 118

*Unidos, Japón, Reino Unido, Francia, Alemania y Países Bajos; México representaba escasamente 0.6% del comercio exterior total de Canadá*[133].

Así, durante el decenio pasado Canadá estaba lejos de constituirse en una importante fuente de capitales para México, a pesar de que su participación fue constante. Es a partir de la puesta en vigor del TLCAN cuando la relación se incrementó notablemente.

En 1995, la nueva inversión canadiense fue de 153.4 mdd con lo cual Canadá ocupó en ese año la octava posición entre los países con capital en México. De esta forma, el monto acumulado en ese año llegó a 894.4 mdd. Como puede observarse, en un solo año se registró un monto que en la década pasada se obtuvo en más de cinco años, lo cual pone de manifiesto el interés del capital canadiense en establecerse en el país.

*Según información de la SECOFI, dentro de los proyectos de inversión de origen canadiense realizados en el lapso 1989-1995 destacan los siguientes: John Labatt Limited (510 mdd) en la empresa FEMSA Cerveza; Bonbardier Inc (27.8 mdd) en Bombardier S.A., Development Corporation (18.5 mdd) en Minera La Bajada; Chempharm Limited Inc. (18.4 mdd) en Farmacéutica Lakeside; Pacific Industrial (15.3 mdd) en el Ingenio La Purísima; Magna International Inc. (152 mdd) en Magna Internacional de México (sector de servicios) y Cnsoltex Group Inc. (10.8 mdd) en Rafytek (industria química).*[134]

Es importante destacar que en el primer semestre de 1996 se lograron nuevos flujos de inversión canadiense por 407 mdd, cifra casi tres veces mayor a la del año anterior, de la cual aproximadamente 90% se dirigió al sector de servicios financieros.

*Al mes de junio de 1996 se tenían registradas 734 empresas con inversión canadiense, equivalente a 5.5% del total de sociedades con IED establecidas en México (en 1993 solamente existían sólo 364 empresas). Los inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social en 583 empresas y minoritariamente en 151. Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios (31.7%) en la industria manufacturera (25.35), en comercio (20.3%) y en minería (17.85) principalmente.*[135]

Las ramas de más interés en este periodo para el capital canadiense fueron: la electricidad, los ferrocarriles, la energía (gas natural) y las telecomunicaciones, así como la agropecuaria, la minera, la forestal, la automotriz y la turística.

---

[133] Ibíd., p. 119
[134] Ibíd., p. 128
[135] Ibídem

| DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN MATERIALIZADA PROVENIENTE DE CANADÁ (Miles de dólares) | | |
|---|---|---|
| SECTOR | 1995 | 1996 |
| TOTAL | 153,490.3 | 407.710.0 |
| Agropecuario | 0.0 | 0.0 |
| Minería y extracción | 2,824.0 | 49.3 |
| Industria manufacturera | 96,845.6 | 28,955.1 |
| Electricidad y agua | 8.3 | 0.0 |
| Construcción | 564.0 | 7,977.6 |
| Comercio | 1,447.7 | 1,289.3 |
| Transp. y comunicaciones | 0.0 | 0.0 |
| Servicios financieros | 49,495.5 | 368,234.4 |
| Servs. Comunales, sociales y personales. | 2,605.2 | 1,204.3 |

Fuente: GONZÁLEZ Martínez, Yolanda Araceli. Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y –Canadá . En Revista Mexicana de Política Exterior México, IMRED, S.R.E ; Otoño-Invierno 1996 –1997, p. 130

Entre enero de 1995 y diciembre de 1999 las empresas con capital canadiense materializaron inversiones por 2,253.0 mdd, monto que equivale al 3.9% de la IED materializada en ese lapso. Con ello, Canadá ocupó la quinta posición entre los países que en ese período invirtieron en México. Dicha inversión se canalizó principalmente al sector manufacturero, el cual se destinó el 56.1% del total; el 26.6% fue para servicios; el 10.5% a minería y extracción; el 6.3% a comercio y el 0.5% restante, a otros sectores de la economía.

| INVERSIÓN CANADIENSE DIRECTA EN MÉXICO (MILLONES DE DOLARES) | | |
|---|---|---|
| AÑO | NUEVA | ACUMULADA |
| 1982 | | 140.2 |
| 1983 | 22.1 | 162.3 |
| 1984 | 32.5 | 194.8 |
| 1985 | 35.1 | 229.9 |
| 1986 | 40.6 | 270.5 |
| 1987 | 19.3 | 289.8 |
| 1988 | 34.0 | 324.0 |
| 1989 | 37.4 | 360.9 |
| 1990 | 56.1 | 417.0 |
| 1991 | 74.2 | 491.0 |
| 1992 | 88.4 | 579.6 |
| 1993 | 74.2 | 653.8 |
| 1994 | 87.2 | 741.0 |
| 1995 | 153.4 | 894.4 |
| 1996 | 407.7 | 1,302.1 |
| 1999 | 950.9 | 2,253.0 |

Fuente: Elaboración propia

Al cierre del mes de septiembre de 1999, se tenían registradas 1,123 empresas con inversión canadiense, equivalentes al 6.4% del total de sociedades de inversión extranjera directa establecidas en México (17,521)

*Uno de los efectos más notorios del TLCAN en materia de inversión han sido las operaciones realizadas durante 1996 en el sector de servicios financieros. En el mes de febrero se anunció la asociación estratégica entre el Grupo Financiero Bancomer y el Bank of Montreal, con el objeto que la institución financiera mexicana obtuviera un importante flujo de recursos, ya que la participación del banco canadiense sería del 16%. Igualmente se formalizó la inversión del Banco Nova Scotia para adquirir hasta el 55% del capital del Grupo Financiero Inverlat.* [136]

Las ventajas que estos bancos participen en México es que podrán contar con una amplia experiencia en tecnología bancaria, con la consiguiente ampliación de la competitividad de los bancos mexicanos para ofrecer servicios globales a través de socios que ya cuentan con presencia a nivel mundial. Por su parte, para las instituciones canadienses, estas inversiones son la punta de lanza de una estrategia a largo plazo para lograr penetrar en América Latina.

## 2.5 Productos mexicanos con posibles alternativas de exportación en el mercado canadiense

### 2.5.1 Los productos mexicanos con posibilidades de exportarse a Canadá sobre todo a las provincias de Ontario, Manitoba y Saskatchewan son los siguientes:

**1. Alimentos frescos, procesados y productos pesqueros:**

1.Frutas y vegetales : mango, aguacate, pimiento, tomate y étnicos, tomate, pepino y pimiento de invernadero, bróculi y fresa congelados.
2. Productos del mar: camarón
3. Bebidas alcohólicas: tequila y mezcal

*Se consideran prioritarios las frutas y vegetales por varios factores Son varios los factores, uno de los más importantes son las características climatológicas de Canadá que bien limitan o no permiten del todo la producción local de cierto productos, creando así un mercado que importa 2,381 millones de dólares en frutas y hortalizas de todo el mundo para cubrir sus necesidades.*[137]

Si bien es cierto nuestro país ocupa un lugar preponderante en el suministro de frutos y vegetales a Canadá (segundo lugar en vegetales y terceros en frutas) hoy en día entran en juego variables en el mercado que generan nuevas oportunidades y amenazas para los empresarios mexicanos.

*En lo que respecta a productos del mar, es importante mencionar que durante 1999, Canadá importó 1,040 millones de dólares. De esta forma, se registró un crecimiento de las importaciones del 23% en el periodo 1997- 1999. en gran parte este incremento se*

---

[136] Ibíd. p. 129
[137] BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de: Toronto. México Promoción Internacional, oct. 2000, p. 2

*debe al cambio de patrones de consumo de las nuevas generaciones y a la influencia de los grupos étnicos. Haciendo una comparación, hoy en día se consume más arroz, pescados y mariscos, vegetales y frutas que hace veinte años.*

*En el orden de importancia los productores del mar importados por Canadá son: camarón (25% del total de las importaciones), atún (7%), langosta (6%) y calamar (2%), asimismo, sus principales proveedores son: Estados Unidos (50%) del total de las importaciones canadienses) y Tailandia (195). México tiene una participación marginal, con tan solo el 0.3% del total de las importaciones.*[138]

Nuestro país ocupa una posición secundaria en el suministro de productos del mar a Canadá, sin embargo, esto no significa que no se pueda incrementar la presencia de productos como el camarón y calamar en este mercado, sobre todo si consideramos las oportunidades que se están presentando. En Canadá existe un importante nicho de mercado para el camarón tigre negro y otro nicho- menos importante- para el camarón blanco. En los últimos años, Ecuador ha sido uno de los principales proveedores del camarón blanco que se consume en el mercado canadiense. Sin embargo, su participación se ha reducido de un 10% del total de las importaciones en 1997 a tan solo un 5% en 1999. Esta situación se debe en parte a problemas en la producción que han enfrentado los acuacultores ecuatorianos, creando así una brecha en el mercado del camarón blanco que los importadores canadienses están buscando cubrir. El camarón blanco mexicano goza de una excelente imagen en el mercado estodunidense. Esta diferenciación respecto al producto de la competencia, podría ser una ventaja en el mercado canadiense.

*En el reglón de bebidas alcohólicas, las importaciones de tequila en Canadá ascendieron a 5.4 millones de dólares en 1999, lo que representó un incremento del 20% respecto al año anterior. En gran medida el crecimiento del mercado se debe a la popularidad que goza esta bebida en los mercados internacionales, fenómeno del cual, Canadá no que exento*[139].

A pesar del escenario de mercado favorable para el tequila, es necesario se tomen en cuenta que la importación de bebidas alcohólicas a Canadá está regulada por el gobierno federal y provincial. Cada provincia cuenta con un mecanismo regulador para la importación y venta de bebidas denominado Liquor Control Comisión (LCC). Cualquier exportador interesado en penetrar este mercado, deberá revisar las leyes y regulaciones aplicables por el LCC de cada provincia.

*En la provincia de Ontario por ejemplo, el Liquor Control Board of Ontario (LCBO) es el comprador mundial más importante de bebidas alcohólicas importando de más de 70 países y contando con un catálogo aproximado de 4,000 diferentes productos. Los criterios de elegibilidad aplicados en Ontario están determinados en función de una demanda asociada con importantes volúmenes de venta. Esta situación descalifica automáticamente a las bebidas con precios por arriba del rango que ellos determinan,*

[138] Ibidem
[139] Ibid., p. 4

*limitando las opciones del consumidor al tener que adquirir los productos de su preferencia bajo esquemas especiales de acceso restringido.*

*Para que el LCBO acepte la entrada de nuevos productos calendariza períodos de aceptación de propuestas que se determinan en función a la demanda y tendencias de la moda en los mercados internacionales. En este sentido destaca el reciente interés por tequilas 100% de agave (en particular añejos), mezcales y opciones diferentes de licores y cremas. Desde 1997, los agentes importadores han presentado ante LCBO solicitudes para la introducción de líneas de tequila 100% agave, sin embargo éstas continúan supeditadas al precio del producto y potencial de venta en el mercado*[140].

Lo que se le aconseja al exportador mexicano, es que la mejor carta de presentación de los alimentos y bebidas en el mercado canadiense es la calidad. Sobre todo si consideramos las siguientes observaciones:

1) el consumidor busca productos de excelente presentación,

2) los supermercados procuran ofrecer productos de la mejor calidad y en el caso de los frescos (hortalizas y vegetales) se han empezado a implementar sistemas de control de calidad que rechazan la fruta que no cumple con los estándares establecidos,

3) si el producto cumple con los estándares de calidad establecidos, se reduce considerablemente el riesgo de la falta de pago y/o castigo del precio tan comunes en la industria de los productos frescos.

Asimismo, una vez que se hizo el contacto inicial con el importador potencial, es de gran valor para el sano desarrollo de la relación comercial, que el exportador cumpla en tiempo y forma con los compromisos asumidos ya sean verbales o escritos. El seguimiento se aplica una vez que se inició el intercambio comercial, ya que para el importador (sobre todo de frescos) es de suma importancia que se cumplan los tiempos de entrega.

**2. Automotriz y autopartes**: filtros para aceite, aire y combustible, acumuladores, mofles y silenciadores, bujías y cables, bobinas para encendido, discos, tambores, partes para frenos y limpiaparabrisas.

Son prioritarios estos productos, como consecuencia de la globalización en el sector automotriz, en algunos rubros la oferta local de autopartes para reposición en el mercado canadiense es insuficiente o incluso inexistente, haciéndose necesaria la importación para satisfacer la demanda. La única excepción se presenta en neumáticos, donde Canadá es un exportador neto.

*Las importaciones totales de los productos antes indicado fueron superiores a los 3.5 mil millones de dólares en 1999 de los cuales se estima que casi la mitad correspondieron a partes para reposición. Los Estados Unidos son el principal país proveedor, con una participación superior al 70% en todos estos productos, seguido por Japón. México se*

[140] Ibídem.

*encuentra dentro de los 10 principales países proveedores en la mayoría de estos productos, con 150 millones de dólares.*

*Las dimensiones del mercado de reposición están directamente afectadas por la edad de la planta vehicular, donde se observa una mayor durabilidad de las unidades más nuevas. Otro factor importante es el costo cada día más elevado de reposición de los vehículos. Finalmente, las condiciones climatológicas causan un mayor desgaste en muchos subsistemas de los vehículos. Todos estos factores tienen como resultado un mayor número de trabajos de reposición para mantenimiento.*

*Por la complejidad tecnológica de los vehículos más recientes, se ha observado una marcada tendencia a efectuar los trabajos de mantenimiento en talleres, ya sea en agencias o en talleres especializados, disminuyendo el número de consumidores que efectúan directamente las reparaciones y por lo tanto, la compra de las refacciones. La única excepción se presenta en el caso de limpia parabrisas, por la sencillez de su reemplazo.*

*Los principales canales para venta de refacciones son las agencias, que venden equipo original, y los distribuidores mayoristas, que venden distintas marcas, incluyendo equipo original y marcas propias.*[141]

Por lo que, es necesario que el exportador haga contacto con el centro de Bancomext correspondiente, a fin de obtener la mayor información posible en cuanto a precios de exportación, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, así como instrumentos de pago, entre otros, lo cual podrá incrementar su posibilidad de éxitos. En adición deberá identificar plenamente su capacidad disponible de exportación, así como sus tiempos de respuesta, a fin de poder negociar volúmenes y tiempos de entrega que podrá cumplir.

**3. Materiales de construcción**: *El mercado canadiense para recubrimientos y muebles cerámicos observa un crecimiento constante, pero no existe fabricación local de recubrimientos cerámicos y la fabricación local de muebles cerámicos es insuficiente. Italia es el principal país proveedor de recubrimientos cerámicos, con una participación superior al 57% seguido por España, Turquía, Brasil, y México. Las importaciones totales de estos productos fueron de 167.3 millones de dólares en 1991, de los cuales 146.7 millones de dólares correspondieron a producto esmaltados o barnizados.*

*En Canadá, por las condiciones climatológicas los recubrimientos cerámicos se aplican casi exclusivamente en interiores. Las importaciones italianas y españolas están dirigidas a los segmentos de calidad media y alta, mientras que las de los demás países atienden principalmente a la demanda por productos de bajo precio. Cabe destacar que los recubrimientos cerámicos compiten contra recubrimientos de piedra, madera, textiles y de plástico en las distintas categorías de precio.*

*Estados Unidos es el principal proveedor de muebles cerámicos, con un 50% del mercado, seguido por México con un 33% y por Tailandia, Brasil y China. Las*

[141] Ibid. p. 8

*importaciones totales fueron de 59.8 millones de dólares en 1999 y Canadá exportó 4.3 millones de dólares, casi totalmente a los Estados Unidos*[142].

Se trata de un sector con mucho potencial, considerando que Canadá ha venido incrementando sus exportaciones en este sector y ha reducido sus importaciones, por lo que vale la pena destacar la oportunidad que tienen los productos mexicanos en este sector, sobre todo si se considera las ventajas de la ubicación geográfica, así como del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En el sector de la construcción y particularmente en los subsectores de recubrimientos y muebles cerámicos existen una gran cantidad de oportunidades, considerando que hay una gran cantidad de obras nuevas y de remodelación en este país, que requieren de este tipo de productos, para los diferentes nichos de mercado.

*4.* **Artículos de regalo y decoración**: *Tomando en cuenta la cercanía geográfica, precios competitivos y diseños innovadores, los artículos de regalo y decoración han ganado un lugar en las preferencias de los consumidores canadienses en los últimos años. En Canadá, el uso y la demanda de los artículos de regalo y decoración es constante aunque altamente estacional, distinguiéndose principalmente el invierno el verano y las festividades como Navidad y el Día de Acción de Gracias.*

*En invierno se demanda velas, velas aromáticas, candelabros y todo tipo de artículos con motivos navideños como tapetes, colchas decorativas. En verano se demandan productos relacionados con el jardín: sombrillas de piso, sillas pegables, mantas para sentarse en el pasto, hamacas, sillas colgantes, macetas de cerámica, plástico y fibra de vidrio, accesorios de vidrio forjado, fuentes y accesorios para fuentes, adornos de madera para el jardín, sillas plegables para exteriores, figuras grandes de animales y artículos de mesa, servilleteros, jarras para agua y portavinos.*[143]

Los artículos que se comercializan durante todo el año, son: figuras de cerámica de toda clase y estilo, adornos con motivos diversos, flores artificiales, velas aromatizantes, candelabros, utensilios de cocina, floreros, portarretratos, relojes de pared o de mesa.

El mercado para artículos de regalo y decoración en Canadá se ha desarrollado de manera creciente ya que este tipo de productos son generalmente artículos de precios bajos y de fácil acceso que satisfacen las necesidades de los consumidores en varios niveles de ingreso. En este mismo contexto, es importante agregar que se compite con productos provenientes de China, Filipinas, Tailandia, Hong Kong, en la mayoría de estos casos con productos similares, a precios accesibles pero de menor calidad, siendo esta una oportunidad para los productos mexicanos que demuestren precio, calidad y diseño sustentados con servicio al cliente.

Dado que la comercialización de estos productos normalmente se realiza a través de mayoristas y distribuidores que ya cuentan con la infraestructura, así como los contactos y conocimiento de las tendencias y diseños que son demandados por los minoristas y consumidores finales, el empresario canadiense prefiere establecer una relación de

---

[142] Ibíd., p. 12
[143] Ibídem

largo plazo con volúmenes pequeños pero constantes. En este sentido, se deberá ofrecerlo que se cumpla en tiempo, calidad, servicio y seriedad, con la finalidad de ganarse la confianza del comprador a través de una relación permanente que derive en el establecimiento de nuevos contactos con diferentes mayoristas y distribuidores locales. La adaptación de los productos debe enfocarse a estilos más modernistas y de utilidad cotidiana, aún cuando se trate de artículos de producción artesanal. Es importante destacar que los artículos artesanales tipo recuerdo o souvenir no tienen mercado en Canadá.

### 2.5.2 Productos mexicanos con posibilidades de exportación a las provincias de British Columbia, Alberta, los territorios del Noroeste y Yucón:

**1 Alimentos frescos**: Frutas: aguacate, fresa, plátano, toronja, melón, sandía, piña, mango, naranja, limón, y uva; Vegetales: tomate, lechuga, espárrago, frijol, betabel, brócoli, col de bruselas, zanahoria, apio, coliflor y cebolla.

> *El valor de mercado estimado para el de frutas en la provincia de British Columbia, es de 249 millones de dólares, para Alberta de 94 millones de dólares. En el caso particular de vegetales, el valor del mercado para British Columbia, es de 180 millones de dólares y para Alberta de 104 millones de dólares. La demanda de alimentos frescos se ha incrementado de manera notable en años recientes, en la zona oeste de Canadá y la tendencia en el consumo de frescos, apunta hacia la denominación orgánicos.*
>
> *Las condiciones climatológicas del oeste de Canadá, limitan de manera importante la producción local de frescos durante más de la mitad del año, lo que abre enormes oportunidades para México, como una importante fuente de abasto de este tipo de productos. En el caso particular de British Columbia, se debe considerar como un factor preponderante, el incremento de la población de origen asiático que consume grandes cantidades de frutas tropicales y vegetales frescos, que no se producen de manera local en la provincia, de forma tal, que el abastecimiento de esta demanda depende en su mayoría del volumen de importaciones.*[144]

La calidad y volumen de los productos frescos mexicanos, ha permitido que éstos se distribuyan, no solo a través de las grandes cadenas de supermercados, sino que también han logrado una presencia importante en la extensa red de pequeñas tiendas de conveniencia, operadas principalmente por la comunidad china. Por otro lado, la ubicación geográfica de México ofrece una ventaja comparativa frente a otros proveedores, toda vez que los productores mexicanos se encuentran en posibilidad de atender de forma más oportuna las demandas de productos frescos en la zona. Aunado a lo anterior, se deben considerar las ventajas relativas al clima y costos de transporte.

[144] BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de Vancouver. México Promoción Internacional, octubre 2000, p. 2

**2. Productos pesqueros**: pulpo, langosta, camarón, langostino, calamar, corvina amarillo y atún.

> *Las importaciones de pescado y productos del mar para la zona oeste de Canadá alcanzaron 251 millones de dólares para 1998, con lo que se logró continuar con una tendencia ascendente que ha permitido duplicar el valor de las importaciones en los últimos diez años. Cabe destacar que la mayor proporción de exportaciones en este sector a la zona, la tiene los Estados Unidos con aproximadamente 138 millones de dólares. La población del oeste consume entre 7 y 8% más productos del mar que el resto del país, debido principalmente a la influencia de la población asiática que demanda productos naturales con altos contenidos nutricionales, lo que sitúa a México frente a una gran oportunidad para abastecer a este mercado, toda vez que a la fecha, la proporción de producto mexicano en la zona, se considera baja respecto a la de otros países.*[145]

Durante los último años, los restaurantes y supermercados de la región, han introducido una serie de diferentes productos del mar no disponibles en Canadá, por lo que se ha incrementado la necesidad de importar nuevas especies, muchas de las cuales se encuentran en México. Asimismo, existe un interés por parte de grupos asiáticos por industrializar y procesar productos de este tipo para la producción de sopas y pastas.

***3. Flores de corte:*** rosas, claveles, miniclaveles, gerberas, limonium, liatriz, alcatraz, ave del paraíso, alstroméricas, statice, margaritas transval, trachelum, agapandos, crisantemos, margaritas dollar, gladiolas, íris, lilies, nardos y follaje, entre otras.

> *La producción local de flores, alcanzó 623 millones de dólares para 1998 y la población de la zona registra uno de los consumos per cápita de flores más alto del mundo, debido en gran parte, al nivel de ingresos de sus habitantes. México por su ubicación geográfica y cercanía con el mercado del oeste de Canadá, cuenta con la ventaja competitiva de rapidez de entrega y precio. Además las condiciones climatológicas del oeste de Canadá limitan de manera importante la producción local de flores durante más de la mitad del año, lo que abre enormes oportunidades para México, como una importante fuente de abasto de este tipo de productos.*[146]

Lo que se le recomienda el exportador mexicano es que se cumpla con los tiempos de entrega y el envío de los pedidos, de conformidad con las órdenes del cliente, toda vez que en el pasado se han tenido experiencias negativas con empresas mexicanas, lo que ha debilitado la imagen de calidad y servicio,

**4. Muebles y artículos de regalo y decoración**:

> *muebles de madera para casa, muebles de hierro forjado decorativo y para jardín, muebles modular para oficina y ensamblable, sillas y mesas plásticas para jardín. Artículos de decoración y regalo de vidrio, cerámica, barro, madera, hierro forjado, pewter, ónix, yeso, velas, lana y otros textiles y joyería de plata.*

---

[145] Ibid., p. 6
[146] Ibid., p. 9

*Del total de las importaciones de muebles a Canadá en 1998, Estados Unidos, ocupó el primer lugar con una participación del 72% y México el segundo, con un 10% del total importado. La población de la zona tiene una mercada tendencia a cambiar de hogar de forma constante o bien a redecorar sus inmueble, lo que origina una demanda continua de muebles y artículos de decoración, abriendo oportunidades interesantes al exportador mexicano*[147].

Los muebles y artículos de decoración, presentan por lo general precios elevados, por lo que recientemente se ha detectado una tendencia importante, sobre todo, de la población inmigrante, por iniciar sus hogares con mobiliario ensamblable que si bien representa trabajo adicional, significa también incurrir en menores costos. Este es un factor importante a destacar, toda vez que la tasa migratoria a estas provincias de Canadá, es bastante elevada particularmente en British Columbia y la gran cantidad de familias que se establecen, se enfrentan a costos importantes cuando de amueblar su hogar se trata.

Las principales ventajas que se ofrecen al exportador mexicano, se encuentran en los beneficios ofrecidos por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Es importante destacar la disminución que se ha dado en términos del número, de compañías canadienses en el sector mueblero, originado principalmente, por los altos costos de producción.

Es importante que el exportador mexicano, se oriente al mercado de muebles listos para ensamblar, ya que en años recientes se ha destacado como el segmento más dinámica, debido a los patrones migratorios de la zona y tratar en la medida de lo posible, de alejarse del segmento de mueble rústico, toda vez que éste ha llegado a su madurez y no se percibe la demanda de este tipo de productos, pueda experimentar crecimientos significativos.

**5. Alimentos procesados**: salsas embotelladas y enlatadas, frijoles y chiles enlatados, jugos de fruta, productos de maíz como totopos, tostadas y tortillas, tequila mezcal y vinos de mesa.

El reciente incremento en el nivel de negocios entre México y Canadá, y el fortalecimiento de la actividad turística entre ambos países, ha fortalecido el interés de los canadienses, por los productos relacionados con la comida mexicana.

El número de establecimientos que incorporan productos mexicanos en sus anaqueles, se encuentra en constante crecimiento y la población de origen asiático, principalmente china, demanda también productos que se orienten hacia lo picante y condimentado. Asimismo, el número de restaurantes mexicanos en la zona, va en aumento incluyendo aquellas variantes como pudieran ser comida Cal-Mex, Tex-Mex o franquicias de comida rápida.

El mercado de alimentos típicos mexicanos del oeste del Canadá, está hasta este momento, dominado por los productos elaborados por consorcios estadounidenses

[147] Ibíd., p. 12

ubicados principalmente al sur de los Estados Unidos, quienes cuentan con grandes distribuidores ubicados en este país. Los mayoristas y minoristas canadienses, adquieren los productos de estos distribuidores para su posterior venta al menudeo en esta región del Canadá. Sin embargo, considerando la creciente demanda por la comida mexicana, existen oportunidades, para productos de origen mexicano en líneas que no se manejan por los distribuidores estadounidenses y que pueden ser exportadas directamente desde México, como pudieran ser los totopos y las tostadas. En particular, resulta interesante la posibilidad de encontrar empresas mexicanas, interesadas en producir líneas de productos que ostenten la marca de los supermercados.

### 2.5.3 Productos mexicanos con posibilidades de exportación a Québec:

**1 Textil y confección**: lencería y ropa interior para dama, camisetas, y playeras de algodón, pantalones de mezclilla para dama y caballero, ropa informal para dama y caballero, hilo acrílico, telas para decoración y tapicería.

La industria manufacturera en Canadá es importante, sin embargo cada vez son más las empresas que contratan la fabricación de productos en otros países ya que el costo de la mano de obra es menos elevado.

El mercado canadiense ha sufrido un cambio de estructura en los últimos años, debido al encarecimiento de la mano de obra. El fabricante mexicano tiene amplias posibilidades frente a sus competidores de otros países, debido a la calidad de nuestro producto, las preferencias que ofrece el TLCAN y la proximidad geográfica. El producto mexicano se puede colocar con éxito en cualquier segmento del mercado.

Además existe una tendencia muy clara por parte de los grandes fabricantes de estos productos de asociarse con empresas de nuestro país para reducir costos, compartir experiencias, intercambiar marcas y exportar desde México a los mercados internacionales. Un mejor posicionamiento del producto mexicano dependerá de la calidad e innovación en los acabados, por lo que las alianzas estratégicas constituyen una alternativa importante para mantener la presencia de los productos mexicanos en el mercado canadiense.

**2. Cuero y calzado: calzado sintético para dama, caballero y niño**

*De 1995 a 1999 las exportaciones mexicanas de calzado sintético para dama, caballero y niño a Canadá se han incrementado en más de 139% al pasar de 48 mil dólares a 115 mil dólares. Durante el periodo de enero-abril del 2000 las exportaciones de calzado sintético mexicano al mercando canadiense se han incrementado en un 264% con respecto al mismo periodo del año anterior. Durante el periodo enero-abril del 2000, las exportaciones de calzado sintético mexicano a la provincia de Québec se han incrementado en un 43.4% con respecto al mismo periodo del año anterior.*

*La producción de calzado en Canadá se concentra principalmente en la fabricación de botas y zapatos para la nieve y botas industriales. Dicha producción se ha ido reduciendo considerablemente debido a la competencia con el producto asiático. El mercado de*

*calzado en Canadá y en la provincia de Québec se abastece en un 70% de las importaciones como Italia, España, China y Estados Unidos.*

*La desgravación arancelaria para estos productos, de acuerdo al TLCAN, es en diez etapas anuales quedando totalmente libres de arancel en enero del 2003. Durante el 2000 el arancel a pagar es de 8.5%*[148]

Un aspecto de suma importancia ha sido el interés que han mostrado las empresas canadienses por asociarse con empresas mexicanas para desarrollar líneas de calzado específicas para el mercado canadiense y estadounidense, lo cual explica el aumento de exportaciones a Canadá.

Así debido a la competencia que existe en el mercado del calzado en Canadá, el papel que tienen la calidad del producto y el precio es muy importante. El empresario mexicano debe tomar en cuenta la durabilidad, comodidad y aceptación visual del mismo, siendo el aspecto, la primera impresión que tiene el consumidor, el cual resulta determinante al momento de realizar la elección del producto.

Para mercado el canadiense, las empresas mexicanas deben de tomar en cuenta aspectos como la respuesta ágil o cualquier solicitud, entrega de pedidos a tiempo, conocimiento del mercado canadiense y de la empresa compradora, establecimiento de contacto con comercializadoras o agentes para tener mayores oportunidades de acceso al mercado, tener presente el mercado de destino, ser flexibles al momento de tratar con el comprador y utilizar el inglés o francés en el caso de la provincia de Québec, en todas sus comunicaciones

No ha sido tradicional que Canadá y México fueran socios comerciales importantes. Sin embargo, con las reformas internas emprendidas tanto por México y Canadá tales como el proceso de apertura comercial y que culminó con la firma del TLCAN, sentaron las bases para el desarrollo de una nueva relación comercial, potencialmente dinámica entre México y Canadá. Es obvio que ambos países se ven obligados a competir en algunos sectores, pero también que se complementan en otros. Sin embargo, México debe ampliar la lista y cantidad de productos, bienes y servicios a exportar si quiere tener una ventaja en su comercio con Canadá, por lo que la modernización y reestructuración industrial de México podría convertirse en el campo idóneo para la penetración de bienes y servicios canadienses, inclinando la balanza a favor de éstos.

[148] BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de: Montreal. México Promoción Internacional, octubre 2000. p. 9

# CAPITULO III
# EL REGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE CANADÁ Y MÉXICO

3.1 Leyes y procedimientos que rigen las importaciones canadienses
3.2. Leyes y programas que rigen las exportaciones de México

Como el objetivo de esta investigación reside en saber cuales son los requisitos que tienen que cubrir los exportadores mexicanos para exportar a Canadá, es necesario estudiar el régimen jurídico que regula las exportaciones en México, así como los programas que se han creado, con objeto de brindar apoyo a los exportadores mexicanos. Asimismo se estudiará el régimen jurídico que regula las importaciones de Canadá, para que el exportador mexicano conozca cuales son los trámites que debe de realizar para que sus productos puedan entrar a Canadá y cuales son los requisitos que deben de cubrir éstos productos. De la misma manera es importante que el exportador conozca cuales son las instancias a las que debe de recurrir en caso de que surja algún conflicto.

Por lo que, en el caso de la legislación de Canadá se analizarán las leyes, reglamentos y procedimientos que rigen las importaciones canadienses tales como: La Ley Aduanera (*Customs Act)*, la Tarifa de Aduanas (*Tariff Act*), las leyes de empaquetado y etiquetado de productos alimenticios y no alimenticios, la Ley de etiquetado textil (*Textil Labelling Act*) y la Ley de permisos de exportación e importación (*Export and Import permits Act*), la Ley de Medidas Especiales de Importación (*Special Import Measures Act.* SIMA) y la Ley de Competencia Económica (*Competition Act*).

En lo que respecta a la regulación de las exportaciones en México analizaré: La Ley Aduanera, sobre todo los regímenes de exportación, la Tarifa del Impuesto General de Exportación, la ley de Comercio Exterior, y su reglamento y los programas de fomento a las exportaciones.

## 3.1 Leyes y procedimientos que rigen las importaciones canadienses

Antes de proseguir con el análisis de las leyes de importación de Canadá es importante establecer que se entiende por importación.

Concepto:

> *La Importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo.*

*Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializa al momento de pasar la línea aduanera (territorio aduanero) e introducirla al consumo en el interior del país.*[149]

La economía de Canadá se caracterizó por ser muy proteccionista, durante los años de la Confederación, ya que la industria canadiense fue protegida de las importaciones extranjeras, con altas barreras tarifarias. Sin embargo, tal situación cambio a partir de la entrada de Canadá al GATT en 1947, lo que obligó a Canadá a adaptar su legislación y política gubernamental de importación a las condiciones que establecía el GATT. De la misma manera también la ha adaptado de conformidad con los compromisos adquiridos a través de la realización de Acuerdos comerciales tales como, el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos ALC y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN. (México, Estados Unidos y Canadá).

Así, las leyes canadienses de importación de mercancías y servicios han sido substancialmente revisadas y adaptadas a ciertas normas internacionales tal como la Ley Aduanera (1985) la cual sufrió una revisión fundamental en 1986, con el objeto de modernizarla a los nuevos requerimientos, implementando reglas internacionales como el Código de Valoración del GATT (Ronda de Tokio). Asimismo la Tarifa de Aduanas también sufrió una revisión en 1988 para implementar el Acuerdo de Libre Comercio ALC y posteriormente poner en ejecución el TLCAN.

### 3.1.1. Customs Act (Ley Aduanera)

El arancel aduanero canadiense dota de autoridad al gobierno canadiense para imponer tarifas aduaneras a las importaciones. Solamente el gobierno federal puede imponer estos impuestos:

*Los diez gobiernos provinciales de Canadá tienen prohibido constitucionalmente de imponer tasas arancelarias.*[150]

Las secciones 11 al 43 de la Ley Aduanera nos señala como se administra el sistema aduanero que a continuación se describe:

Este sistema es administrado por el Departamento: National Revenue (Customs and Excise) o Fiscalía de la Nación.

Todos los productos que entran a Canadá deben ser declarados ante la aduana canadiense, institución que forma parte de la organización del Gobierno Federal canadiense. Este procedimiento es normalmente llevado a cabo por medio de agentes aduaneros que se encuentran en los puntos de entrada, representando al importador o bien por el importador en persona. Los bienes o productos en casi todos los casos, son liberados inmediatamente ante la presentación de determinados documentos mínimos, tales como:

---

[149] WITKER, Jorge, HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico del Comercio de México. UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas. México 2000 p. 273

[150] Sección 92 A de la Constitución de 1982

*Dos copias del documento de control de cargo (CCD), dos copias de la factura, dos copias de la forma B3 (llenada), cualquier permiso de importación (certificado de salud u otras formas que requiera el Departamento del Gobierno Federal) y la forma A, certificado de origen cuando es necesario.*[151]

El importador o agente según sea el caso y dentro de un plazo determinado, deberá presentar los documentos aduaneros finales y abonar todos los impuestos y gravámenes que se deban. Los exportadores pueden agilizar fácilmente la liberación de los bienes o productos suministrando a sus clientes canadienses cualquier información o documentación solicitada por la aduana canadiense.

Canadá es miembro de la lista armonizada de aranceles (LAA) y será de gran ayuda tanto para los clientes canadienses como para las autoridades aduaneras canadienses la presentación del número identificador de la LAA en cualquier correspondencia o documentación relacionada con los bienes o productos que desean importar.

En el momento de solicitar una clasificación arancelaria (de la aduana canadiense o de la administración aduanera de cualquier otro país suscrito a la LAA) los solicitantes deberán suministrar la literatura descriptiva pertinente especificaciones y/o fotografías una declaración referente a los procesos de fabricación y el uso final propuesto de los bienes o productos importados a Canadá y si se encuentra disponible en el mercado, a precios razonables; además, un excelente programa ayuda en la clasificación de bienes y productos conforme a las prácticas aduaneras canadienses.

En caso de no hacer la declaración o no proveer la información apropiada puede dejar al importador expuesto a serias penalidades y las mercancías serán incautadas así como los vehículos de transporte usados en Canadá.

El método de evaluación (secciones del 44 al 57 de la Ley Aduanera): Los aranceles aduaneros o tasas de importación aplicables a un producto en particular son expresados con base en un "ad valorem" (valor agregado) como porcentaje de su valor. El impuesto es aplicado, en algunos productos o bienes, de acuerdo a la unidad de peso o cualquier otra medida de cantidad.

El método usado para la evaluación de importación desde que casi todos los impuestos canadienses tienen la forma de Valor Agregado o aranceles porcentuales, es de suma importancia ya que Canadá como parte integrante de la Ronda de Tokio sobre el GATT se convirtió en miembro firmante del Código de Evaluación Aduanero de 1979. Este código exige que el valor aduanero de bienes o productos importados deberá ser el valor actual de la transacción definido como el precio pagado o a pagar de los bienes o productos.

---

[151] Guide to Importing Commercial Goods p. 1 , véase siguiente dirección de internet: www.ccra-adrc.gc.ca/customs/busines/sima/brochure-e.html

El valor declarado de la transacción, en el caso de una venta entre las partes, será aceptado, excepto que las autoridades aduaneras nacionales crean que la relación entre las partes ha ejercido influencia en el precio de la importación.

Por lo que, los exportadores deben suministrar a los importadores la información pertinente y las facturas necesarias para facilitar la entrada de los bienes o productos del país. El pago de impuesto es responsabilidad del importador canadiense.

El impuesto se paga, conforme al sistema de evaluación canadiense, sobre todo los costos incurridos en el transporte de los bienes o productos hasta el lugar de almacenamiento y el coste del almacén en el lugar desde el que se inicia el envío de dichos bienes o productos a Canadá, si estos gastos no fueran incluidos en el precio de los bienes o productos, deberán ser agregados al mismo. Sin embargo, no se imponen impuestos sobre el coste de flete, seguro, manutención, etc. donde es posible determinar que los bienes o productos inician su viaje directo e ininterrumpido a Canadá.

El valor de transacción es la primera base de evaluación y es la primera de las cinco establecidas por la sección 48 de la Customs Act, las cuatro que le siguen solo se aplican cuando no es posible valorar las mercancías según el método fundamental (valor de transacción 48 (2)) y son los siguientes:

El valor de transacción de mercancías idénticas (sección, 49)
El valor de transacción de mercancías similares (sección, 50)
El valor de deducción de mercancías (sección 51)
El valor computado de mercancías (sección, 52)

Estos se aplicarán sucesivamente, es decir cuando no se puede aplicar el primer método se aplicará el segundo, cuando no se pueda este se aplicará el tercer y así sucesivamente. En el caso donde el valor de derechos no puede ser calculado bajo las secciones 48 al 52 de la Customs Act se proveerá del método residual, el cual involucra a los cinco métodos.

La estructura arancelaria de Canadá está caracterizada por grandes variaciones en las tasas impositivas aplicables. En general, no se aplican impuestos o si se aplica es a una tasa de impuestos muy baja a la importación de materia primas y se amplia una tasa progresivamente.

### 3.1.2. Customs Tariff (Tarifa de Aduanas)

La Ley tarifaria de aduanas, establece los impuestos que son exigidos en cada categoría de importaciones, así el nivel de tratamiento es de acuerdo a las categorías de las mercancías extranjeras.

Esta ley está compuesta por siete capítulos: I. Descripción de mercancías, II. Mercancías incorporadas dentro otras mercancías, III. Tratamiento de tarifas por país, IV Mercancías sujetas al drawback, V. Mercancías sujetas a drawback cuando son usados para ciertos propósitos, VI. Maquinaria y equipo, VII. Mercancías prohibidas.

Así, el coeficiente de acuerdo al cual se establecen los impuestos canadienses dependerá del tratamiento arancelario dado por Canadá al país en el que se originan los productos o bienes a importar. El coste de los gravámenes puede, por lo tanto, ser afectado por la determinación del país de origen. Esta clasificación también es susceptible de alteraciones por el origen de los materiales crudos empleados y por el de sus componentes.

Las siguientes categorías están en vigencia en el momento; no obstante, el gobierno canadiense se reserva el derecho de suprimir los beneficios de cualquier tratamiento preferencial de aranceles aduaneros aplicable a cualquiera o a todos los bienes o productos a importar:

1. El arancel general para países no comprendidos en ninguna de las otras categorías:

> *El arancel general aplica un 35% de impuestos a todos los bienes y productos importados de países con los que Canadá no ha firmado tratados específicos de intercambio. La República Popular Democrática de Corea, Albania, Omán y Libia son ejemplos de dichos países.*[152]

2. Clasificación como nación más favorecida (NMF) para todos los miembros integrantes de la Organización Mundial de Intercambio OMI) y países que han firmado tratados bilaterales con Canadá.

> *Algunos países resultan elegibles para la aplicación de más de un tratamiento arancelario. La mayor parte de las importaciones que entran a Canadá (aparte de las provenientes de los Estados Unidos) lo hacen de acuerdo al régimen arancelario de la NMF. Canadá ha aceptado reducir y fijar estos aranceles a niveles específicos a través de sucesivas rondas de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) . A la conclusión de la ronda de negociaciones del GATT en Uruguay, Canadá accedió a reducir aún más sus aranceles para las NMF aplicables a la mayoría de los bienes y productos importados.*[153]

3. Arancel preferencial británico (APB) aplicable a todos los miembros de la Mancomunidad Británica (pero no al Reino Unido y a Irlanda)

> *Los gravámenes del arancel preferencial británico son aplicables a las importaciones de muchos productos provenientes de la mayoría de los países de la Mancomunidad Británica*[154]

4. Arancel preferencial general (APG) para productos selectos, el cual se aplica a más de 160 países, incluyendo a los países de Europa central y oriental, antiguamente integrantes del bloque soviético y a los países de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

---

[152] BANCOMEXT, Manual para la Exportación a Canadá 1998, p. 29
[153] Ibídem.
[154] Ibídem.

*El arancel preferencial general de Canadá entró en vigor el primero de julio de 1974, y ha sido aplicado a más de 160 países. En años recientes, dicho arancel ha sido extendido a las repúblicas de la antigua Unión Soviética, así como a países de Europa oriental. Las tasas arancelarias del APG de Canadá se igualan, normalmente, a las fijadas en el arancel preferencial británico o también pueden ser, un tercio más bajas que las tasas de la NMF, es decir, la tasa que resultara menor. De hecho, algunas tasas fijadas por el APG constituyen sólo la mitad de los gravámenes pertinentes a la NMF y algunos de los productos incluidos en esta clasificación, son libres de impuestos.*[155]

*No todos los bienes y productos enviados a Canadá desde los países que gozan del APG son elegibles para la aplicación de dicho arancel. Entre los artículos excluidos de este tratamiento preferencial se encuentran casi todos los textiles, productos derivados de los textiles, calzado y vestimenta, también los alimentos procesados, casi todos los productos del acero y todos los televisores a color.*

*Para que un producto o bienes de importación pueda entrar calificar su entrada a la lista de APG tiene que satisfacer ciertos requisitos tales como los siguientes: debe ser exportado por un país elegible y debe ser enviado directamente a Canadá con una nota de embarque marítimo no transferible dirigida a una consignatario en Canadá. Si el bien o producto importado pasa en tránsito a través de un país intermedio, puede perder su tratamiento preferencial bajo el APG, si el producto es procesado de alguna manera en ese país o si no permanece bajo la autoridad encargada de tránsito aduanero mientras permanece en dicho país.*

*La elegibilidad del APG es negada excepto si la mayor parte del valor del bien o producto es producto de la industria de un o más países beneficiarios. El requisito operante es que más del 60% del contenido (precio de fábrica) debe ser derivado de las industrias de países con derecho a beneficiarse con el APG.*

*Para que un producto o bien importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del APG, debe ir acompañado de un certificado de origen. La Aduana canadiense solamente reconoce el Formulario, (A) del certificado de origen que debe ser certificado por una organización específicamente designada en el mismo país de origen. Una lista de las organizaciones reconocidas se encuentra disponible en la Fiscalía de la Nación, normalmente dicho organismo es la Cámara de Comercio.*

*Canadá extiende beneficios especiales, más allá del arancel preferencial general (APG) aplicables a bienes y productos importados desde otros países denominados por las Naciones Unidas como "países menos desarrollados". El Arancel Aduanero permite que ciertos bienes o productos que serían elegibles para tarifas impositivas reducidas de acuerdo a los reglamentos impuestos por el APG, entren a Canadá sin impuesto alguno cuando por lo menos 40% del precio de fábrica se origina en uno o más de estos cuarenta países. Los requisitos de certificación y envío o embarque del arancel aplicables a los países menos desarrollados son los mismos que los establecidos por el APG. El Formulario A del Certificado de origen debe acompañar a dichos productos.*

---

[155] Ibíd. p. 30

5. Tratamiento especial deliberación de impuestos y aranceles aduaneros conforme al tratado CARIBCAN a los miembros del Caribe de la Mancomunidad Británica.

*Canadá también ha establecido el CARIBCAN, un programa de cooperación de intercambio, comercio e inversiones para los países de la región de la Mancomunidad de los países del Caribe. De acuerdo al régimen del CARIBCAN (Anguilla, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Bermudas, Dominica, Granada, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Británicas, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago) estos países gozan de acceso impositivo libre al mercado canadiense para muchos de sus bienes y productos. Este arreglo es más amplio y completo que el establecido para los países clasificados como menos desarrollados porque los bienes y productos no deben ajustarse a las exigencias establecidas para recibir el tratamiento del APG para entrar al país libre de impuestos. Sin embargo, aún se aplica el requisito de que un mínimo del 60% del precio de fábrica del producto debe originarse en uno o más de los países beneficiarios o en Canadá.* [156]

*Las exportaciones provenientes de los países de la Mancomunidad del Caribe para entrar a Canadá libre de gravámenes, deben ir acompañados por el Formulario A del Certificado de origen. Los productos excluidos del tratamiento preferencial de acuerdo a los reglamentos del CARIBCAN son: productos textiles, ropa y vestimenta, calzado, equipaje, maletas carteras o bolsos de mujer, artículos de cuero o piel, aceites, lubricantes, metanol.* [157]

6. Con respecto a los países del TLCAN: Las tarifas o aranceles entre Canadá y México serán eliminados, en su mayoría en la década después de 1994 (ya sea inmediatamente, sobre un periodo de cinco años o a lo largo de diez años, dependiendo del producto, artículo o mercadería del que se trate). Por otra parte, México ha acordado suprimir exigencias relacionadas a licencias de importaciones. Los aranceles o gravámenes entre Canadá y los Estados Unidos deberán ser eliminados en 1998 de acuerdo a los términos fijados por el ALC.

El TLCAN contiene reglas complejas con respecto al origen de bienes y productos para determinar qué productos califican para acceso preferencial y eventualmente libre de impuestos o gravámenes. Se puede decir que los bienes o productos, básicamente, pueden ser calificados para recibir trato preferencial de acuerdo a las disposiciones del TLCAN, en cualquiera de tres circunstancias especiales: primero si son totalmente producidos en Canadá, México o los Estados Unidos, Segundo, si sufren un cambio en su clasificación arancelaria tal como se describe en detalle en uno de los Anexos al acuerdo y; tercero, si no se produjera cambio en la clasificación arancelaria, pero los bienes o productos cuentan con un mínimo de 50% del valor agregado en uno de estos tres países.

---

[156] Ibid, p. 31

[157] Sección 21 (2), Custmos Tariff Act. Véase la siguiente dirección de internet www.ccra-adrc.gc.ca/customs/busines/sima/brochure-e.html

En todos los casos, no se permite procesamiento alguno en países considerados como terceras partes una vez que el bien o producto ha sido clasificado como proveniente de América del Norte de acuerdo a las reglas de origen establecidas por el TLCAN. Por ejemplo, bienes o productos exportados a uno de los tres países desde una zona de libre comercio mantenida en otro país y después importados a América del Norte, serán considerados como originarios en el exterior. Esto significa que, por ejemplo, televisores armados en Filipinas usando componentes fabricados en los Estados Unidos o en otros países, no serán clasificados para su entrada en Canadá de acuerdo a las reglas fijadas por el ALC, sin importar cuan mínimo sea el contenido filipino del bien o producto.

La legislación que implementa las normas del TLCAN establece que el importador debe suministrar una declaración escrita referente al origen de un bien o producto importado basada en el certificado de origen del exportador del bien o producto. Los importadores canadienses sufrirán severas multas si sometieran falsas declaraciones. Los clientes de los países exportadores en general no deben esperar enviar sus bienes o productos a los Estados Unidos desde Canadá o México o viceversa, libres de impuestos, excepto si los bienes o productos son procesados o transformados en Canadá hasta el punto y forma prescritos por las reglas de origen establecidas por el TLCAN.

Las reglas de origen son estrictas; por ejemplo, los hilos y la tela usados en una prenda de vestir deben ser fabricados en Norteamérica para calificar de acuerdo al régimen del TLCAN. Las reglas para los tejidos textiles aplicables son las del FTA anterior. Las fibras usadas para los hilos de fabricación de prendas deben originarse en Norteamérica. Otro ejemplo que se pude citar es el de la industria automotriz: los automóviles deben tener un contenido norteamericano que obedezca la regla del 62.5% en su contenido.

EL TLCAN, no obstante, no ha sido instituido para crear un bloque comercial o de intercambio que excluya al resto del mundo. Este acuerdo puede, como cualquier zona de libre comercio o unión aduanera, perjudicar a partes no integrantes del mismo por medio del desvío de la producción imponible a miembros integrantes del acuerdo o tratado. El riesgo de que tal desvió ocurra disminuirá con el transcurso del tiempo, es decir, a medida que las reducciones arancelarias que se acordaron en la ronda de Uruguay entren en vigencia. Por otra parte, a medida que los países miembros redistribuyeran su producción entre ellos mismo de acuerdo a lo pactado en el TLCAN, se espera que sus entradas nacionales aumenten y de esa forma, estimular la demanda por las importaciones de los países no miembros.

7. Otros impuestos federales: el gobierno federal impone una tasa de 7% de valor agregado, conocida como el Impuesto a los bienes y servicios GST, sobre casi todos los bienes y servicios vendidos en Canadá.

*Solamente los productos alimenticios vendidos en tiendas y almacenes, servicios médicos y diéntales y una pequeña cantidad de otros artículos están exentos de esta tasa comprensiva al valor agregado. El impuesto al valor agregado, que si bien no forma parte directa del sistema canadiense de reglamentos relacionados a la importación ejerce un impacto en el coste en el punto de desembarque de los bienes o productos importados.*

*Todas las importaciones están sujetas al impuesto al valor agregado, el que debe ser pagado por el importador cuando dichos bienes o productos entran a Canadá.*[158]

*Además, de la tasa federal al valor agregado, también se imponen ciertos impuestos federales a los bienes de consumo, como por ejemplo, joyas productos derivados del tabaco, bebidas alcohólicas y gasolina. Cuando estos bienes o productos son importados, están sujetos a un gravamen equivalente al impuesto aduanero normal más la tasa a bienes de consumo impuesto sobre productos similares en la fabricación canadiense.*

*Asimismo, de las tasas federales, los comerciantes al por menor en casi todas las regiones, cobran al cliente un impuesto provincial a la venta al minoreo cuando se concreta la venta final de bienes y productos ( y también de algunos servicios). Si bien este impuesto altera el precio final del producto en cada mercado, dichas tasas provinciales de venta al por menor jamás se aplican directamente a las importaciones.*[159]

En general existen pocas restricciones para las importaciones ya que se requieren permisos de importación sólo para algunos productos, y estos permisos se otorgarán cuando se cumpla con ciertas especificaciones requeridas.

Como ya se mencionó, la Fiscalía de la Nación (National Revenue Customs and Excise) administra todos los reglamentos pertinentes a las importaciones en nombre del Gobierno Federal, por lo que, a parte de sus propios reglamentos también asiste en la administración de otros varios estatutos federales en coordinación con otras Instituciones Federales que a continuación se analizarán.

### 3.1.3. Leyes específicas a las importaciones

Canadá pone en práctica regulaciones que afectan a productos específicos además de reglamentos generales de intercambios vigentes que atañen a las importaciones de bienes y productos. Y son las siguientes: La ley de empaquetado y etiquetado (The consumer packaging and labelling Act) para productos alimenticios y no alimenticios, la Ley para el etiquetado de textiles (Textile labelling Act), y la Ley de permisos previos de exportación e importación (Export and Import Permits Act).

[158] Ibíd. p. 34
[159] Ibíd., p. 35

### 3.1.3.1 The Consumer Packaging and Labelling Act [160]
### La ley de empaquetado y etiquetado de productos no alimenticios

La administración de esta ley es responsabilidad de la Oficina de Competencia.

Esta ley establece lo siguiente:

Determinación del país de origen: Los bienes o productos importados a Canadá deberán indicar claramente el origen en forma visible en el idioma inglés o francés. (sección 6, regulaciones-subsección 6(2))

Sin embargo, hay excepciones a estas reglas para algunas categorías de productos tales como publicidad y material impreso, etiquetas, rótulos adhesivos, envolturas y literatura descriptiva incluida con o relacionada a bienes y productos importados , bienes usados y productos importados a Canadá para ser luego exportados (subsección 6-9)

El etiquetado bilingüe, en inglés y francés es exigido para todos los bienes y productos pre-empaquetados vendidos en cualquier parte de Canadá. Sin embargo hay algunas excepciones a esta exigencia.

Québec ha fijado sus propias reglas para regir el uso del idioma en las etiquetas de los distintos productos. La ley de Québec especifica que todos los bienes y productos distribuidos para su venta en esta provincia deben ser etiquetados en francés, y que el idioma francés debe incluirse en un tamaño por lo menos igual al del otro idioma presente en cualquier producto empaquetado vendido en las tiendas minoristas de Québec. La ley de esta provincia también exige que los certificados de garantía, instrucciones para el uso del producto y cualquier publicidad escrita deben ser suministrados en francés. Existen exigencias legales para el uso del francés en prácticamente todos los campos, incluyendo contratos, formularios para ordenar productos y bienes, facturas, catálogos, panfletos de propaganda, etc.

Antes de exportar a Canadá es necesario que el producto se someta a un examen de mercado el cual tiene una duración de un año. Para hacer este examen, el exportador tendrá que anunciar su intención (Notice of Intention) de hacerlo a la Oficina de Competencia. Este anuncio incluirá lo siguiente: (sección 6)

1. Una descripción del pre-empaquetado del producto junto con una muestra
2. Una ilustración del empaquetado y la etiqueta.
3. El número de productos que serán distribuidos.
4. El área geográfica o región en el cual será introducido.

---

[160] Véase la siguiente dirección de internet: http://strategis.ic.gc.ca

Además para exportar a Canadá es necesario dar los siguientes datos de soporte:

1. que el producto no ha sido vendido previamente en Canadá,
2. que el producto difiera substancialmente de cualquier otro vendido en Canadá con respecto a la composición, función, estado o forma de empaquetado
3. y que en la etiqueta del producto se establezca con detalle todos los requerimientos de la legislación.

Una vez que la Oficina de Competencia recibió el anuncio, los oficiales de la oficina evaluarán la información y rendirán una opinión si el producto y el plan de venta están de acuerdo o no con los requerimientos de las Regulaciones.

En caso que se cumpla con éstos requerimiento, el exportador será avisado que durante el periodo de un año, se podrá distribuir el producto con una limitación de unidades de conformidad con el gobierno local.

Los paquetes del exportador, también de conformidad con la ley canadiense, deben ser fabricados, rellenados y exhibidos de forma que su cliente no sea confundido o engañado en cuanto a la calidad o cantidad del producto contenido en el paquete (sección 7).

Asimismo, en el etiquetado es preciso que los productos cumplan con la cantidad exacta de productos, la composición del producto, con todas las substancias que se utilizaron para la realización del producto, sin excluir ninguna. Es decir, es necesario poner la declaración de la identificación y función del producto (sección 10) (nombre, ejemplo crema para manos), con los idiomas inglés y francés, (subsección 6-2 regulación), cantidad del producto (expresado en unidades métricas de volumen, cuando el producto es líquido y gaseoso o viscoso, en unidades de peso cuando el producto es sólido o, numérico cuando el producto es vendido en unidades individuales (subsección 4-1) y el lugar del negocio (sección 10).

Además de lo antes mencionado es necesario que el exportador tome en consideración lo siguiente: los agentes, importadores, vendedores minoristas y clientes canadienses no aceptarán un empaquetado de inferior calidad al promedio y pueden negarse a tratar con un abastecedor que tiene una mala reputación

Es importante también que sean detalladas y exactas las listas y que las direcciones sean claras en la parte exterior de los paquetes y cajas maestras ya que ayudan a simplificar la descarga, conteo de inventario y el despacho aduanero (sección 7-9). Asimismo, las etiquetas deberán permanecer en el producto y no despegarse o desprenderse durante su envío. Un empaquetado atractivo también constituye un elemento crítico en la comercialización de productos en Canadá por cuanto puede resultar tan importante como el producto mismo en la competición por la atención del posible cliente. Es recomendable el uso, cuando fuera posible de materiales de empaquetado que sean susceptibles, de ser re-usados o reciclados, debido a que el tema de la eliminación de deshechos está adquiriendo cada vez mayor importancia en Canadá.

Además existen reglamentos canadienses relacionados con el etiquetado, identificación y empaquetado de productos, en estos se le aconseja al importador que al preparar etiquetas para productos destinados al mercado canadiense presente el diseño de las mismas al Departamento canadiense de la industria antes de hacerlas imprimir, ya que se les puede negar la entrada a envíos o embarques con base en errores aparentemente mínimos.

### 3.1.3.2 The Consumer Packaging and Labelling Food Act
### La Ley de empaquetado y etiquetado de productos alimenticios

La Agencia de Inspección de Productos Alimenticios Canadiense (Canadian Food Inspection Agency CFIA) administra las leyes y reglamentos por lo que se rige el etiquetado de productos alimenticios con respecto a ciertos segmentos de la industria alimenticia como por ejemplo, frutas y vegetales procesados, miel, productos, avícola, huevos carne y productos lácteos.

Ley de Empaquetado y Etiquetado de productos para el consumidor cubre muchos productos alimenticios que se venden al por menor, mientras que la Ley de alimentos y de drogas y otros reglamentos son aplicables a los productos alimenticios que se venden en todo el mercado.

En virtud de las disposiciones contenidas en la Ley y reglamentos de empaquetado y etiquetado de productos alimenticios para el consumidor de igual manera que la ley antes descrita señala lo siguiente:

> *Algunos de dichos productos alimenticios deben ser vendidos por peso. Una lista de ejemplos incluye: mieles, manteca de maní, requesón o queso fresco y melaza. Otros productos como crustáceos en lata y pescado congelado glaseado deben incluir en el envase una declaración de su peso sin el líquido. En los envases de frutas y vegetales en conserva, escabeches, pepinillos en escabeche, escabeche dulce de pepinillo etc. deben constar el volumen. Los reglamentos también establecen las normas que regulan el tamaño de los envases para bizcochos, galletitas, vino etc. También de acuerdo a las disposiciones de la Ley canadiense de productos agrícolas y productos alimenticios existen medidas estándar para ciertas frutas o vegetales procesados tales como productos en lata.*

La Agencia Canadiense de Inspección de Productos Alimenticios tiene jurisdicción sobre la descripción de los ingredientes presentes en dichos productos en las etiquetas de los mismos. No está permitida la publicidad de un producto cuando su etiqueta contiene información falsa o engañosa, como tampoco se puede declarar en una etiqueta la presencia o ausencia de una sustancia o un ingrediente en unos productos alimenticios si así no lo fuera.

Las regulaciones establecidas en la Ley de productos alimenticios y drogas también establecen que los productos alimenticios deben incluir una lista de sus ingredientes y componentes (es decir, ingredientes de ingredientes) en orden descendiente de acuerdo

al volumen. Alimentos tales como la manteca o mantequilla, pan, harina, etc. están exceptuadas de la declaración de sus componentes cuando se utilizan como ingredientes en otros alimentos.

Los reglamentos canadienses son generalmente muy estrictos con respecto al etiquetado y publicidad de productos alimenticios. Si un importador o un exportador opta por incluir afirmaciones dietéticas u otras declaraciones con respecto a un producto alimenticio en particular automáticamente entran en juego reglamentos adicionales.

> *Por ejemplo, si se afirma que en la etiqueta de un producto tiene un bajo contenido graso, como consecuencia se debe especificar el contenido proteico, si la publicidad del producto dice que es bajo en sodio, entonces se debe hacer constar el potasio contenido en el mismo.*[161]

Las exigencias aplicables a productos alimenticios empaquetados son, generalmente más estrictas que para otros tipos de productos:

> *Las etiquetas de productos alimenticios vendidos en Canadá deben incluir varios tipos de información: nombre común o genérico del producto, cantidad neta, nombre y dirección del vendedor/ distribuidor, lista de ingredientes, todos estos datos son obligatorios, número y tamaño de cada porción, información nutricional (en algunos casos), la indicación de la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día) es obligatoria si el producto tiene una vida en el estante de menos de 90 días, sin embargo éste último requisito no es aplicable a fruta o vegetales frescos.*
>
> *Todos los canadienses que participan en el comercio o intercambio internacional o interprovincial de productos frescos deben ser licenciados por la Agencia canadiense de inspección de alimentos, y toda persona interesada en exportar, debe obtener, el número de licencia del importador antes de iniciar la exportación a Canadá*[162].

Con respecto a las **importaciones de frutas y vegetales frescos** no se encuentran controladas por cuotas. Sin embargo, dichas importaciones están sujetas a tarifas estacionales en aquellas épocas del año en las que los productos cultivados en Canadá están listos para el mercado. Las cajas o cajones de frutas y vegetales, para entrar a Canadá, deben ser identificados con el nombre del producto, cantidad, país de origen y el nombre y la dirección del empaquetador.

Referente a **la importación de carne fresca y congelada** y sus derivados procedentes de casi todos los países están prohibidas por razones sanitarias y de salud.

> *Solamente aquellos productos que se originan en plantas frigoríficas procesadoras extranjeras cuyas normas gubernamentales propias han sido aprobadas por las autoridades del Departamento de Agricultura de Canadá pueden ingresar a Canadá. Todos los envases y contenedores para el envío de cargamentos de carne con destino a*

---

[161] BANCOMEXT. Manual para la Exportación a Canadá... Op. Cit., p. 40
[162] Ibíd., p. 42

*Canadá para ser procesados deben estar etiquetados de acuerdo a las exigencias establecidas por la Ley de inspección de carnes.*
*Si el exportador mexicano recibe la autorización para enviar productos de carne a Canadá, deberá obtener también un Certificado de origen de acuerdo a la Ley de Enfermedades de los animales y de protección contra las mismas, así como también un certificado de inspección de la carne que se adhiera a las especificaciones de la Ley de inspección de las carnes. Ambas leyes caen bajo la jurisdicción de la Agencia canadiense de inspección de alimentos.*[163]

En el **caso de mariscos y pescados** los exportadores mexicanos no sólo deben obedecer los reglamentos de seguridad canadienses, sino también ajustarse a los requisitos para el empaquetado de estos productos.

*El etiquetado y empaquetado y comercialización de los productos de la industria pesquera están cuidadosamente reglamentados. El Departamento de Pesca y Océanos (DPO) cuenta con una Nota de entendimiento de varios países por medio de la que los departamentos gubernamentales responsables de las exportaciones pesqueras pueden otorgar un estado de privilegio a productores de aquellos países cuyas plantas han sido aprobadas por autoridades del DPO. Como abastecedor preferido, el exportador puede esperar que sus envíos a Canadá pasen rápidamente y sin inconvenientes el proceso de importación. Otros clientes estarán sometidos a demos y a un alto porcentaje de inspecciones.*

El objeto de esta iniciativa es el de proveer una garantía razonable de que los productos provenientes de productores que gozan de "estado preferido" cumplirán con las exigencias canadienses y que reducirá a un mínimo la necesidad de pruebas extensas en Canadá. Los productores gozan de "estado preferido" todavía deben someterse a auditorías periódicas por parte del Departamento canadiense de Pesca y Océanos y / o otros departamentos gubernamentales de sus propios países, pero se reduce sustancialmente la frecuencia de las mismas.

*Los importadores canadienses de productos pesqueros deben obtener licencias de importación y notificar al Departamento acerca del tipo, calidad y origen de las importaciones pesqueras antes de su llegada al puerto de entrada. El pago al exportador depende, normalmente, de que el envió o embarque pase la inspección al entrar a Canadá. Se espera, generalmente que los exportadores, debido a la alta proporción de rechazos cubran los costes de seguro de rechazo.* [164]

Con respecto a **las bebidas alcohólicas**, el gobierno canadiense impone impuestos aduaneros, como así también impuestos indirectos o de consumo y varias tasas de venta, a las importaciones de bebidas alcohólicas. Cada gobierno provincial controla exclusivamente la importación, comercialización, distribución y ventas de bebidas alcohólicas dentro de su propia jurisdicción con el objetivo de aumentar sus ingresos fiscales.

---

[163] Ibíd. p. 43
[164] Ibíd., p. 44

*De acuerdo a la Ley de alimentos y drogas, a la Ley de empaquetado y etiquetado de productos para el consumidor y regulaciones específicas que gobiernan las normas de etiquetado y empaquetado de varios tipos de bebidas alcohólicas el importador debe declarar el nombre común, la cantidad, la gradación alcohólica, el nombre y dirección del negociante y una lista de ingredientes en la etiqueta. Para los vinos y coñac o brandy, se debe indicar claramente el país de origen. El vino sólo puede ser vendido en envases de medida estándar.*[165]

### 3.1.3.3 The Textile Labelling Act.[166] La Ley de etiquetado de textiles

La Oficina de Competencia asiste al Departamento del Consumidor y Asuntos Corporativos (Departament of Consumer and Corporate Affairs, CCA) con la administración de la Ley de etiquetado textil y las regulaciones establecidas. Esta ley explica los requerimientos para el consumidor de artículos textiles y para los productos textiles importados a Canadá.

La ley federal para el etiquetado de textiles es aplicable a prendas de vestir y a materiales usados en la fabricación de muebles que se venden en Canadá. La ley contiene tres exigencias (Sección 3):

1) etiquetas adheridas al producto deben divulgar el contenido de fibra con su nombre genérico y también declarar el porcentaje y composición del peso tanto en inglés como en francés;

2) las etiquetas deben identificar al negociante de quien o por quien se fabrica el producto, o bien, para quien fue importado y etiquetado el artículo.

3) las etiquetas también deben divulgar el país de origen si el artículo o parte del mismo es importado.

Las mercancías sujetas a esta legislación serán detenidas por las Aduanas de parte del Departamento del Consumidor y Asuntos Corporativos, cuando el inspector aduanero sospecha una violación a la presente ley y las regulaciones, por lo que las mercancías serán emitidas a los especialitas regionales textiles, además avisaran de la sospecha de violación, por los importadores a la CCA. Ante esta situación la ley establece penalidades.

---

[165] Ibíd., p. 45

[166] véase la siguiente dirección de internet: http://strategis.ic.gc.ca

### 3.1.3.4 Export and Import Permits Act. La ley de permisos de exportación e importación

La mayoría de las importaciones pueden ingresar a Canadá sin necesidad de permisos o aprobación especiales. Sin embargo, la entrada de algunos bienes o productos comprendidos en la Lista de importaciones controladas está restringida.

> *Por lo que, el exportador deberá obtener un permiso especial tramitado por su propio gobierno o por la Oficina de control de Exportaciones e Importaciones dependiente del Departamento Canadiense de Relaciones Exteriores e Intercambio Comercial Internacional para importar productos mencionados en ésta lista.*[167]

La lista de importaciones controladas contiene algunos productos agrícolas (particularmente con respecto a aves de corral y productos lácteos), así como también muchos artículos de la industria textil y prendas de vestir. Un cierto número de otros productos alimenticios no incluidos en la Lista de las importaciones controladas también exige permiso de importación.

La importación de algunos bienes o productos no está autorizada de ninguna manera, de acuerdo a las disposiciones del Catálogo VII del Arancel Aduanero canadiense, en esta lista se encuentran algunos productos agrícolas y ciertas armas ofensiva, pornografía y varias especie en vías de extinción. Algunos bienes o productos tienen vedada su entrada a Canadá porque son peligrosos para la salud de los canadienses.

Asimismo, la importación de algunos artículos o productos agrícolas está controlada por medio de la imposición de cuotas para poder implementar las responsabilidades contraídas por Canadá de conformidad con la firma de algunos tratados internacionales, tales como por ejemplo el Acuerdo internacional sobre el café. También son susceptibles de aplicación aranceles estacionales a importaciones de fruta y vegetales frescos que representan especies cultivadas en Canadá. Esta situación ocurre, típicamente, cuando frutas y vegetales cultivados en Canadá están listos para ser llevados al mercado, por lo tanto estos aranceles pueden ser no aplicables en otras épocas del año.

Por su parte el importador se encontrará con reglas estándar especiales y calificación cualitativa aplicables a la industria de frigoríficos y productos derivados, mariscos y frutos de mar, plantas y semillas, así como a ciertas frutas y vegetales frescos que son generalmente, sometidos a inspección. Además, inspectores de plantas sometidas a cuarentena de Agricultura y Agri-Food Canadá inspeccionan los productos que llegan a Canadá para determinar la presencia de especimenes infectados por insectos. Los reglamentos canadienses exigen que productos de plantas carpidas o raíces alimenticias (como por ejemplo, ñames o batatas y mandioca o yuca) sean enviados en contenedores limpios y libres de tierra.

---

[167] véase la siguiente dirección de internet: www.ccra-adrc.gc.ca/customs/busines/sima/brochure-e.html

*Para obtener un permiso de importación: el importador deberá solicitar el permiso, y el número de transacción de la Form Ext 1466, al DFAIT. El departamento meterá los datos en el sistema de computo, y registrará el número de transacción. Se le indicará al importador que el permiso ha si aprobado y la información se la transmitirá al Revenue Canada, este verificará la exactitud de la información de permiso:*

*1. Como el número de transacción,*
*2. el día de expiración, el nombre del importador,*
*3. descripción de mercancías,*
*4. valor de ésta,*
*5. cantidad y descripción de la mercancía con la factura*
*6. país de origen,*

*Una vez que el permiso ha sido usado, esta información será transmitida al Departamento de Relaciones Exteriores e Intercambio Comercial Internacional (DFAIT).*

*Es necesario que el nombre del importador que aparece en el permiso de importación corresponda al nombre del importador que aparece en la documentación aduanera. Si esto no es asi, el permiso será rechazado y el importador será avisado, el importador podrá solicitar una enmienda al permiso. Estas enmiendas serán autorizadas por la Oficina de Control de Exportaciones e Importación del DFAIT. Otros tipos de enmiendas incluye: diferencias entre el permiso autorizado y las cantidades del envío, substitución del producto, extensiones de validez y expiración de datos y cancelaciones.*

*Por otra parte las mercancías (excepto los productos agrícolas que están controladas por medio de la imposición de cuotas) serán detenidas por el Revenue Canada cuando:*

*1. no hay un permiso disponible específico,*
*2. las mercancías no están descritas en el permiso,*
*3. el nombre de importador no es el nombre del permiso,*
*4. el permiso ya no es efectivo o ha expirado,*
*5. la cantidad o el valor reportado no es el que se encuentra en el permiso y,*
*6. el pais de origen no es el que está en el permiso,*

*Cuando las mercancías han sido abandonadas o multadas como resultado de los requerimientos contenidos en ésta ley, la disposición de las mercancías será determinada por el DFAIT.*

*Asimismo, cualquier persona que viole cualquier provisión o regulación de ésta ley es responsable de una ofensa y hará responsable de:*

*- Una multa que no excede los 25,000 dólares canadienses, o el encarcelamiento por un término que no exceda los doce meses, o ambos una multa y el encarcelamiento.*

*- Cuando hay una acusación, la cantidad de la multa será establecida a discreción de la Corte, y en el caso de encarcelamiento no excederá los diez años.*[168]

[168] Véase la ley en la siguiente dirección de internet: www.ccra-adrc.gc.ca/customs/busines/sima/brochure-e.html

### 3.1.4 The Special Import Measures Act.
### Ley de Medidas Especiales de Importación

De 1904 a 1968, Canadá reguló el antidumping con la Custom Tariff (Tarifa de Aduanas) y con la Custom Act (Ley de Aduanas). En 1968 fue promulgada la Antidumping Act (Ley Antidumping) que se ajustó a las obligaciones de Canadá bajo el Código Antidumping del GATT.

*Actualmente, la Ley que regula el antidumping en Canadá es la Special Import Measures Act, la cual entró en vigor el 1°. De diciembre de 1984 (SIMA), (Ley de Medidas Especiales de Importación de 1984), ésta ley tiene sistemas paralelos antidumping y de compensación y derogó el Acta de Dumping (el anterior sistema antidumping de Canadá la sección 7 de las Tarifas de Aduanas y las Reglamentaciones de Aranceles de Compensación (el anterior sistema de Compensación de Canadá). La SIMA siguió el modelo del Código sobre subsidios y aranceles de Compensación del GATT. Estos dos códigos fueron acordados durante la Ronda de Tokio de Negociaciones Multilaterales de comercio del GATT (1973-1979)[169]. Además incorpora los requerimientos del Tratado de Libre comercio e implementa los principales acuerdos que han sido resultado de la Ronda Uruguay signada en abril 15 de 1994, y que entro en vigor en enero 1°. De 1995.*

La SIMA puso en operación un sistema de compensación muy mejorado. El propósito de ésta ley es el de proteger a los fabricantes y productores canadienses de la competencia desleal de importaciones que surgen de dumping y de subsidios perjudiciales.

El Comisionado de la Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) y el Tribunal de Comercio Internacional son responsables de la administración y la aplicación de esta ley.

El Comisionado de la CCRA conduce investigaciones y determina cuando los bienes importados al Canadá son a precios de dumping o subsidios. El Tribunal es responsable por decidir cuando los bienes con dumping o subsidiados encontrados durante una investigación realizada por el CCRA canadiense producen daño o amenaza con causar daño a la producción de bienes similares en Canadá.

La SIMA en su artículo 1°. Establece las siguientes definiciones para un mejor entendimiento de la ley.

*La ley SIMA define el dumping de la siguiente manera: En relación a cualquier mercancía, significa, el valor normal de las mercancías excede el precio de la exportación del mismo*[170]

---

[169] G. DEARDEN, Richard. El sistema antidumping y de compensación de Canadá en el libro Prácticas desleales del comercio internacinal (Antidumping), UNAM, México 1995 p.77

[170] LA SIMA art. 2-1

Es decir, es una práctica desleal comercial porque los artículos importados son vendidos en Canadá a un precio (el precio de exportación) inferior al precio en que esos artículos son vendidos en el país exportador (el valor normal). La diferencia entre el valor normal y el precio de exportación constituye el margen de dumping. Es decir se trata *de la discriminación de precios, por medio de la cual un exportador extranjero vende su mercancía, a un precio inferior y artificial en un mercado extranjero, en relación con el precio al que se vende una mercancía idéntica o similar, al mismo tiempo y bajo las condiciones de venta en su mercado de origen, una vez que se hayan tomado en cuenta las diferencias en los gastos de transporte, aranceles y demás*[171]

*La subvención o subsidio gubernamental: Es considerada una práctica comercial desleal porque puede bajar el precio de artículos importados a Canadá. Por tanto, se entiende por "subvenciones o subsidios gubernamentales" toda clase de apoyo, estímulo, incentivo, prima o beneficio económico otorgado, directa o indirectamente, por el Estado a los productores, manufactureros o exportadores nacionales*[172], a fin de impulsar la industria nacional y colocarla artificialmente en condiciones competitivas en los mercados exteriores, a través de la producción o el ahorro artificiales del costo de producción de la mercancía correspondiente derivados del apoyo gubernamental. Esos apoyos, estímulos o incentivos gubernamentales comprenden, entre otros, los apoyos fiscales, crediticios, financieros, monetarios, técnicos o de cualquier índole.

*La cantidad de subsidio: cuando en relación con los artículos subsidiados, el fabricante, productor, vendedor, o exportador, de dichos artículos, o el gobierno de un país que no sea el de Canadá, hace la promesa, directa o indirectamente, de cualquier manera, de indemnizar, pagar en representación, o reembolsar al importador o comprador en Canadá los artículos, por todo por cualquier parte del arancel de compensación que pueda ser recaudado sobre artículos, la cantidad del subsidio de los artículos e, para los propósitos de esta Acta, la cantidad de subsidio determinado y ajustado de la manera en que está prevista bajo la definición, más la cantidad de la indemnización del pago o del reembolso*[173]

*Los subsidios prohibidos: Esto se entiende como el subsidio o porción de subsidio que contiene en todo o en parte en el uso de las mercancías que son producidas o que son originarias del país exportador.*[174]
*País de exportación: se entiende, en el caso de mercancías con dumping, el país del cual las mercancías fueron transportadas directamente a Canadá o si las mercancías no han sido transportadas directamente a Canadá, o en el caso de mercancías subsidiadas, el país en el cual se origina el subsidio*[175]

*Mercancías similares: en relación a cualquier otras mercancías significan: a) mercancías que son idénticas en todo respecto a otra mercancía o b) en la ausencia de cualquier*

[171] LA SIMA... Op. Cit. P. 211
[172] Art. 2-1a SIMA
[173] Art. 2-1, SIMA
[174] Art. 2-1, SIMA
[175] Art. 2-1, SIMA

*mercancía descrito en el párrafo a, mercancías de uso y de otras características que se parecen muy cercanamente a estas otras mercancías.*[176]

Es decir, son aquellos productos de fabricación nacional iguales en todos sus aspectos al importado en condiciones de dumping o subvención o en ausencia de productos idénticos, aquellos que tengan características y composición semejantes, que les permita cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

*Industria Doméstica: Refiriéndose a la totalidad de los productores domésticos de los artículos similares o a la parte de los productores cuya producción conjunta constituye una mayor proporción de la producción doméstica total de esos productores, excepto:*

*1) Cuando los productores están relacionados con los exportadores o importadores, o cuando ellos mismos son importadores del producto supuestamente objeto del dumping, la industria puede ser interpretada como limitada al resto de los productores;*

*2) Cuando la industria doméstica está basada sobre mercados regionales). En circunstancias excepcionales en el territorio de una parte puede, para la producción en cuestión, ser dividido en dos o más mercados competitivos y los productores dentro de cada mercado pueden ser considerados como una industria separada si (a) los productores dentro de tal mercado venden toda o casi toda su producción del producto en cuestión en ese mercado, b) la demanda en ese mercado no es, en un grado substancial, proveida por productores del producto en cuestión localizados, en otra parte del territorio. En tales circunstancias, el perjuicio puede ser determinado aun donde una porción mayor de la industria doméstica total que no sea perjudicada, siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en tal mercado aislado, y también siempre que los productos objeto de dumping estén causando perjuicio a los productores de toda o de casi toda la producción dentro de tal mercado.* [177]

*Promesa (compromiso): Significa un compromiso por escrito con respecto a artículos que son objeto de una investigación de dumping, en cualquiera de las siguientes circunstancias: En el caso de objeto de dumping, una promesa dada por un exportador que es responsable de, o promesas hechas individualmente por exportadores que son responsables de, todas o substancialmente todas las exportaciones a Canadá de artículos objeto de dumping, donde cada exportador se compromete en su promesa a:*
*1) revisar de la manera más especificada en su promesa, el precio al cual vende los artículos a los importadores en Canadá o*
*2) dejar de hacer dumping de los artículos en Canadá*[178]

*Perjuicio substancial: Respecto al dumping o subsidio de cualesquiera artículos, un perjuicio substancial a la producción en Canadá de artículos similares, e incluye, respecto al subsidio de un producto agrícola, el aumento en la carga financiera sobre un programa de auxilio agrícola del gobierno federal o de provincia en Canadá*[179]. Es decir

[176] Art. 2-1, SIMA
[177] Art. 2-1 SIMA
[178] Art. 2-1, SIMA
[179] Art. 2-1, SIMA

es la caída de ventas de la producción, disminución de utilidades, disminución del nivel de empleo, retardación del establecimiento de una industria, esto por el crecimiento del volumen de importaciones subvaloración de los precios de los productos importados.

Para contrarrestar el efecto negativo de las prácticas desleales (dumping y subvenciones), las autoridades tienen la facultad de aplicar cuotas compensatorias o antidumping a las importaciones objeto de prácticas desleales de Comercio Internacional. Estas cuotas compensatorias impuestas por la autoridad tienen por objeto, restablecer las condiciones de competencia distorsionadas por las prácticas, eliminado el daño a la producción nacional.

### 3.1.4.1 Procedimiento de la investigación de dumping o subvención.

El comisionado de la CCRA iniciará una investigación ya sea por oficio o en respuesta a una queja hecha por una o varias industrias canadienses y que existe evidencia de dumping o de subsidio causando daño o amenaza de daño, a la producción canadiense.

La queja debe estar debidamente documentada, es decir alegar que los bienes importados en cuestión son o están siendo dumpeados o subsidiados y que el dumping o subsidio han causado daño (o amenaza de daño) a la producción de bienes similares o idénticos en Canadá (art. 2-1). La queja debe establecer un razonable detalle de los hechos en los cuales esté basada la queja. El quejoso debe proveer toda la información que es razonablemente disponible para soportar la queja, incluyendo información detallada observando la producción de bienes en Canadá y en el mercado para esos bienes. En adición, la queja debe incluir evidencia detallada del dumping o subsidio y del consecuente daño o amenaza de daño (art. 2-1). Además la queja debe estar soportada por un productor o productores que su producción colectiva represente un 25% del total de la producción canadiense de esos bienes y segundo, el total de la producción de estos productores canadienses que expresan apoyo a la queja deberá ser mayor porcentaje de producción que estos productores que expresan oposición a la queja.

> *La CCRA canadiense avisará al quejoso si su queja fue debidamente documentada durante los 21 días siguientes de su recepción. En donde la industria canadiense esté compuesta por más de un productor y la presentación de las quejas que se hace por separado, cada queja se responderá individualmente. Si la queja no se encuentra debidamente documentada, la CCRA especificará con detalle la información adicional o evidencia que necesite para que se subsane dicha falta.*[180]

Cuando el quejoso envía información adicional, el Comisionado de la CCRA está obligado ha actuar como si recibiese una queja nueva consistiendo en la presentación por escrito más la nueva información. Después del día 21, la CCRA canadiense debe decidir si la que está debidamente documenta, en caso contrario deberá especificar que documentación se requiere. Después de haber recibido la información, la CCRA revisa

[180] Art. 32-1, SIMA

la queja completa y determina cuando una queja se encuentra debidamente documentada y en su caso, el quejoso será notificado después de 21 días. Al mismo tiempo, el gobierno extranjero de la nación exportadora será notificado que la queja debidamente documentada ha sido recibida. (Art. 32-1)

Una vez que el quejoso fue notificado la ley SIMA estipula que el Comisionado de la CCRA tiene 30 días para determinar si se inicia la investigación. Por lo que se iniciará la investigación si existe suficiente evidencia de dumping o subsidio y este causa daño o amenaza causar daño. Si es así la decisión se publicará en la Gaceta canadiense (Art. 34-1). La notificación se hará por escrito y se les enviará al quejoso, a todos los importadores y exportadores conocidos y al gobierno extranjero que le concierna el asunto. En caso de no iniciarse la investigación por no cubrirse lo anterior entonces, también el CCRA envía una notificación por escrito al quejoso así como también al gobierno extranjero que participa en el asunto. (Art. 33-1)

### 3.1.4.2 La investigación preliminar

La ley Sima establece los requisitos que regularán los requerimientos legislativos de la investigación, las regulaciones y las políticas administrativas y procedimientos que serán observados por la CCRA canadiense. Las circunstancias prevalecientes en cada caso individual imponen requerimientos particulares operacionales, puesto que dos investigaciones no serán iguales.

De cualquier forma, la primera etapa en todas las investigaciones sigue los siguientes lineamientos generales:

- Al tiempo de la iniciación, todos los importadores conocidos, exportadores y, en una investigación de subsidios, el gobierno extranjero, son requeridos para que respondan a las solicitudes de información.

-Otras partes interesadas son invitadas, por medio de las notificaciones de la CCRA, para obtener expedientes conteniendo información relevante para la investigación.

- Respuesta de envío de expedientes de información es la recepción y análisis por los funcionarios de la CCRA.

-Cuando se considera necesario por la CCRA, exportadores, importadores y gobiernos extranjeros en una investigación de subsidio son visitados para verificar las respuestas

-Toda la información será analizada en detalle y valores normales y precios de exportación, márgenes de dumping, o montos de subsidio son estimados;

-El comisionado de la CCRA reexaminará antes la evidencia de daño a la luz del dumping y el subsidio, si se encontrare alguno, como resultado de la investigación preliminar.

-Basado en la revisión de toda la evidencia y la información, el comisionado de la CCRA se formará una opinión cuando exista un indicio razonable de daño a la producción canadiense causado por el dumping y el subsidio encontrado y

-basado en los resultados, la decisión es realizada para terminar la investigación o para realizar una determinación preliminar de dumping o subsidio y proceder con la investigación.

Una decisión prelimar es realizada dentro de los 90 días de que los bienes están siendo afectados por un dumping o subsidio y cuando exista la indicación razonable que esos bienes a precio dumping o subsidio estén causando daño a la producción canadiense. Si no, el comisionado de la CCRA deberá terminar la investigación o dar noticia de su intención de terminarla. Puede haber una extensión a este termino, pero la CCRA deberá completar la investigación preliminar dentro de estos 90 días cuando sea posible. (Art. 38-1)

La decisión de terminar una investigación o para realizar una determinación estará basada en la información disponible al comisionado de la CCRA en el tiempo y forma requeridos por la ley para ser analizada antes que la decisión deba de presentarse. Es responsabilidad de las partes involucradas en la investigación a responder prontamente a los requerimientos de información. Una solicitud de información será enviada a los exportadores conocidos e importadores en el día de la iniciación de la investigación. El requerimiento describe en detalle la información necesaria que debe prepararse y enviarse por el exportador o importador para permitir a la CCRA para determinar los valores normales, los precios de exportación y márgenes de dumping. El requerimiento de información prevé una oportunidad al exportador para explicar completamente y documentar las prácticas de precio de venta en Canadá. (art. 38-1)

Los exportadores y los gobiernos extranjeros tendrán 30 días y los importadores 21 día para responder. Los exportadores y los gobiernos extranjeros, son contados a partir del día en que la parte fue notificado y el requerimiento, el cual deberá hacerse 7 días después que sea enviado por la CCRA.

Después de la iniciación de la investigación, los exportadores y si es necesario los importadores son contactados por la CCRA a fin de proveer alguna claridad de la información requerida y para confirmar la intención de cooperar para la respuesta en la investigación y dentro de los plazos establecidos. Además la decisión preliminar es basada lo más posible en la documentación verificada. Cuando no es posible verificar la información, la determinación preliminar o la decisión de terminar la investigación es hecha sobre la base de la información disponible, la cual podrá incluir información no verificada. El requerimiento a una visita domiciliaria para verificar la información presentada es una opción de la CCRA y una decisión de no conducir el ejercicio de verificar no implica que precluya usando la información enviada.

Si una presentación de documentación es substancialmente completa y la CCRA intenta verificar la información, la parta será contactada lo más pronto posible para confirmar los arreglos por la visita de verificación. En términos generales, los que responden a los requerimientos son aconsejados antes de la visita respecto al material

que va ser verificado y sobre la información que deberá estar disponible al momento de la visita. Si cualquier información complementaria es requerida, el que responde será requerido para completar la información adicional lo más pronto posible y antes de que comience la verificación domiciliar.

Un ejercicio de verificación, será requerido, si es dirigido con el consentimiento del exportador y solo si el gobierno extranjero no se opone. Ninguna verificación se llevará a cabo si no se asegura que los investigadores de la CCRA tendrán acceso completo a cualquier expediente que se crean necesarios para examinar. Si estas seguridades no son otorgadas, la CCRA podrá considerar que la información no puede ser completamente verificada y podrá proceder en la base de lo hechos disponibles, los cuales podrán incluir o no la información no verificada.

### 3.1.4.3 Terminación de la Investigación

La ley SIMA dispone que una investigación de dumping o subsidio será terminada cuando no existe dumping o subsidio, cuando el margen de dumping o el monto del subsidio es insignificante, el actual volumen de bienes a precio de dumping o subsidio es mínimo, o no existe una indicación razonable de daño resultado de cualquier dumping o subsidio encontrado (Art. 35-1)

> *Terminación por no existir dumping o subsidio: Si durante la investigación preliminar es determinado, basado en información verificada suficiente y evidencia de las partes involucradas, que los bienes en cuestión no se encuentran a precios de dumping o subsidio el comisionado de la CCRA debe terminar la investigación. También, si el margen de dumping o el monto del subsidio es insignificante o si el volumen de mercancías a precios dumping o subsidiadas es mínima, la investigación será terminada. La SIMA no dispone de alguna apelación por una decisión de éstas realizadas por el comisionado de la CCRA.*[181]
>
> *Un margen de dumping por debajo del 2% del precio de exportación y el monto del subsidio es menor al 1% del precio de exportación son normalmente consideradas como insignificantes. En una investigación de dumping, el volumen de bienes a precios de dumping de un país es considerado mínimo si el volumen es menor del 3% del volumen total de mercancías a precios dumping de cuando menos tres países, de los cuales las exportaciones son consideradas sin valor, es más del 7% del volumen total de exportaciones de todos los países a Canadá el volumen de bienes de cada uno de esos países no será considerado como sin valor o importante.*[182]

Terminación por no haber daño: cuando el comisionado de la CCRA concluye, como resultado de la investigación, que la evidencia no presenta una indicación razonable de que las mercancías con dumping o subsidio han causado daño a la producción canadiense, el comisionado de la CCRA deberá publicar la intención de terminar la investigación. En ese caso, la investigación se suspende por un periodo de 30 días

[181] Art. 35-1, SIMA
[182] Art. 35-1, SIMA

durante la cual cualquier parte interesada puede referir el daño que es cuestión que revisa el Tribunal.

Si después de 30 días ninguna parte ha referido la cuestión al Tribunal, el comisionado de la CCRA terminará la investigación. Si el asunto del daño es referido al Tribunal, el comisionado de la CCRA deberá esperar su consejo el cual será dado dentro de los 30 días de la fecha en que se le refirió a dicho organismo. El tribunal deberá dar su resolución basado en la evidencia y la información que fue anteriormente expuesta al comisionado de la CCRA cuando la decisión fue realizada. Información adicional no será solicitada por el Tribunal y la presentación de nueva información por las partes no está permitida. Si el Tribunal considera que la evidencia del daño es insuficiente, el comisionado de la CCRA terminará la investigación. Si el tribunal considera que las evidencias demuestran una indicación razonable de daño, el comisionado de la CCRA deberá realizar una determinación preliminar de dumping o subsidio y continuar la investigación.

La terminación de la investigación cesa cualquier acción realiza por el comisionado de la CCRA ordenada por esta ley respecto a las importaciones de las mercancías objeto de investigación. La notificación por escrito de la decisión e terminación se hará a todas la partes involucradas en la investigación y será publicada en la Gaceta Canadiense.

La determinación preliminar: cuando la evidencia indica la existencia de dumping o subsidio y donde el comisionado del CCRA concluya que existe una indicación razonable que el dumping o el subsidio ha causado daño o amenaza de daño una determinación preliminar es realizada.

> *La decisión es realizada después del día 59, pero antes del 90 días siguientes de la fecha de iniciación de la investigación, sujeto a las provisiones previamente anotadas observando el tiempo límite y sujeto a las situaciones donde la investigación es supeditada siguiendo un anuncio de intención de terminar.*[183]

Determinación preliminar de dumping o subsidio: El CCRA estimará el margen de dumping o el monto del subsidio por cada mercancía exportada, usando la información disponible; específica o describe las mercancías en las cuales la determinación aplica, en donde el subsidio es completamente o en parte prohibido, estima el monto de dicho subsidio, e Informa al Tribunal de los resultados preliminares de la investigación de la investigación en virtud de que comience a investigar cuando el daño es causado a la producción nacional de Canadá. (Art.38-1)

Imposición de cuotas provisionales: Cuando el comisionado de la CCRA haga una determinación preliminar y considere que la imposición de cuotas es necesaria para prevenir el daño, todas las importaciones a precio de dumping o subsidio de los países involucrados en la investigación son sujetos a las cuotas provisionales. El periodo provisional comienza en al fecha en la que determinación preliminar sea realizada y termina en la fecha en la que el Tribunal declare su decisión en el asunto de daño a la

[183] Art. 38-1, SIMA

producción canadiense. La cuota provisional está basada en el margen estimado de dumping o el monto estimado del subsidio de las mercancías importadas (Art. 8-1).

Los valores normales estimados, o montos del subsidio, son proporcionados a todas las oficinas aduanales en donde los bienes se encuentren, conjuntamente con las instrucciones en la determinación del precio de exportación. Si el exportador continúa enviando a precios dumping, se le impondrá una cuota provisional en un monto igual al monto en el cual el valor normal exceda el precio de importación. En el caso de bienes subsidiados, el monto de la cuota provisional será de acuerdo con el subsidio estimado. En algunas situaciones, las cuotas provisionales pueden ser calculadas e impuestas basadas en el porcentaje en el precio de exportación de las mercancías investigadas (Art. 8-1).

La cuota provisional es determinada al mismo tiempo en que los bienes sean entregados del control aduanal y será pagada al mismo tiempo en que se cuenten las mercancías para propósitos aduanales, o cuando es impuesta por el funcionario de la aduana. Dependiendo en la decisión presentada por el tribunal posterior, el momento de la cuota será retenido en todo o en parte o devolverse al importador. En el caso de la cuota provisional el importador podrá elegir otorgar garantía con la aduana para cubrir el monto de la cuota.

Al tiempo de realizarse la determinación preliminar, la CCRA provee a los exportadores una explicación completa sobre como los valores normales y precios de exportaciones son determinados (Art. 15 al 24,29 y 30). Típicamente, al mismo tiempo, informes detallados mostrando estos cálculos son proveídos a los exportadores. Argumentos hechos con relación al margen de dumping o monto del subsidio o la metodología usada en llegar a los estimados para la determinación preliminar son considerados para la determinación final. La información y los argumentos presentados verbalmente por las partes deberán ser confirmada por escrito lo más pronto posible después de la reunión.

### 3.1.4.4 Compromisos

Los compromisos son promesas hechas por los exportadores, de los gobiernos extranjeros en casos de subsidio, para adherirse a ciertas condiciones las cuales servirán para eliminar el daño producido a los productores canadienses causado por el dumping o subsidio (Art. 2-1).

El comisionado de la CCRA puede en cualquier investigación respecto de dumping o subsidio de artículos, aceptar una promesa con respecto a los artículos subsidiados o con dumping. El comisionado debe ser de la opinión de que la promesa cumplirá con eliminar:

1) el dumping o el subsidio,
2) cualquier perjuicio substancial o retraso que está siendo causado o que es probable que sea causado por el dumping o por el subsidio (Art. 49-1).

El comisionado no puede aceptar una promesa con respecto a artículos objeto de dumping o subsidio (Art. 49-2):
1) cuando ya ha sido hecha una resolución preliminar de dumping o subsidio con respecto a esos artículos o

2) a menos que el comisionado sea de la opinión de que el cumplimiento de la promesa no causará: cuando la promesa es hecha por un exportador que los artículos vendidos a los importadores en Canadá por los exportadores incrementen su precio más del margen estimado de dumping de los artículos, y cuando la promesa es dada por el gobierno de un país, en el sentido de que el precio al cual los artículos vendidos a los importadores en Canadá aumente más del margen calculado de dumping de los artículos o de la cantidad calculada de subsidios respectivo.

3) Cuando el comisionado considera que no sería factible aplicar la promesa

Una promesa significa un compromiso por escrito al comisionado con respecto de artículos que son objeto de una investigación de dumping o subsidios en cualquiera de las siguientes circunstancias:

1) Una promesa dada por un exportador o promesas dadas individualmente por exportadores que representan todas o substancialmente todas las exportaciones a Canadá de los artículos subsidiados o con dumping cuando:

1. el exportador o cada exportador en el caso de subsidio tiene el consentimiento del gobierno del país de exportación, de los artículos para dar la promesa y promete revisar, en la materia especificada en su promesa, el precio al cual vende los artículos a importadores en Canadá.

2. Una promesa dada por el gobierno de un país que representa, o promesas dadas por los grupos de países que representan todas o substancialmente todas las exportaciones a Canadá los artículos subsidiados, cuando el país o cada país, según sea el caso promete en su promesa: eliminar el subsidio a artículos exportados a Canadá desde ese país, limitar la cantidad del subsidio a artículos exportados a Canadá desde ese país, limitar la cantidad de artículos por exportar a Canadá desde ese país, o elimina, de cualquiera otra forma, el efecto de la subsidiación sobre la producción en Canadá de artículos similares, en la manera especificada en su promesa.

En el caso de dumping, revisar de la manera más especificad en su promesa el precio al cual vende los artículos a los importadores en Canadá o dejar de hacer dumping de los artículos en Canadá (Art. 2-1).

Una vez que el comisionado acepta una promesa, la investigación debe ser suspendida y el comisionado puede publicar la aceptación de la promesa y las razones para su aceptación (Art. 50). Sin embargo, si dentro de un plazo de treinta días de la publicación de la aceptación de una promesa, el comisionado recibe del importador o exportador de los artículos, o del quejoso, una petición escrita de que la promesa sea dada por concluida, el comisionado debe terminar la promesa y hacer que la investigación se resuma inmediatamente (Art. 51).

El comisionado puede dar por concluida una promesa en cualquier momento después de la aceptación, en las siguientes circunstancias.

1.Si la promesa ha sido o está siendo violada.
2. Si el comisionado es de la opinión de que la promesa no hubiera sido aceptada si la información disponible en la época de esa opinión hubiera estado disponible en la época de la aceptación.
3. Si el comisionado es de la opinión de que la promesa no hubiera sido aceptada si las circunstancias existido en la época de la aceptación (Art. 52-1).

Cuando varias promesas han sido aceptadas y una o más han sido violadas, el comisionado no debe darlas por concluidas si las que no han sido violadas corresponden a casi todas las mercancías relativas importadas a Canadá, amenos que el viceministro encuentre buenos motivos para lo contrario (Art. 52-2).

Una promesa puede ser corregida en cualquier momento de conformidad con sus propios términos (Art. 54).

El comisionado debe revisar una promesa dentro de un periodo de cinco años a partir de la fecha de aceptación, y puede renovarla por un periodo que no exceda 5 años (Art. 53-1). Una promesa que no es renovada expira al final de su duración (Art. 53-2).

Durante las discusiones de los compromisos, la investigación continua y todas las partes son invitadas a responder a cualquiera de las solicitudes de información de la CCRA para establecer valores normales, precios de exportación y los montos de los subsidios. No existe garantía de que el compromiso será aceptado, el final de la investigación debe proceder a fin de que el comisionado de la CCRA esté en posición de hacer esa decisión final en la investigación y especificar el final de los márgenes de dumping de los montos de los subsidios dentro de los 90 días de la determinación preliminar como se dispone en la presente ley. Este límite de tiempo no podrá ser extendió. En adición la CCRA podrá obtener documentación adecuada para imponer cuando las circunstancias justifiquen la terminación de la investigación o mejor emitir el final de la determinación o aceptación de un compromiso.

### 3.1.4.5 La investigación final

En un plazo de 90 días después de hacer la determinación preliminar de dumping, el CCRA debe de hacer una determinación de dumping.

En la mayoría de las investigaciones, alguna información verificada está disponible al momento de la determinación preliminar. La investigación para la decisión final consiste en visitas adicionales a firmas no visitadas con anterioridad en el primer periodo de 90 días, verificando la nueva información, volviendo a visitar a los exportadores para aclarar detalle y visitando importadores, si fuera necesario. El propósito de la investigación final es el de obtener los valores normales precios o los montos del subsidio para su uso para la decisión final del Comisionado de la CCRA, o alternativamente, la terminación de la

investigación. Cuando existen suficientes datos obtenidos y verificados, los valores normales y precios de exportación o los montos de subsidio serán calculados sobre esa documentación.

Si durante la investigación final se determina que la información y las evidencias muestran que no existe dumping o subsidio, que el margen del dumping o el monto del susidio es insignificante, o el volumen de las mercancías a precio de dumping o subsidiados no tienen importancia, el Comisionado de la CCRA terminará la investigación. Cuando la investigación sea terminada, todas las partes involucradas serán notificadas por escrito. La terminación causa que todas las medidas que se hayan tomado respecto a esta Ley se suspendan (Art. 41-1) (Art. 9-21).

### 3.1.4.6 La decisión final

Si de la información disponible se establece que las mercancías tienen precios dumping o subsidiados, que el margen de dumping o el monto del subsidio no es insignificante y el actual volumen de importación de las mercancías es potencial y con importancia, la determinación final será decretada. En la determinación final de dumping o subsidio, el margen preciso de dumping o monto de subsidio será especificado para cada exportador y a todas las partes involucradas se les notificará por escrito de la decisión. El resultado final se entregará al Tribunal para la consideración de la indagatoria en la materia de daño causado por los bienes a precio de dumping o subsidiados (Art. 41-1) (Art. 96-1).

La determinación final de dumping o subsidio, o la terminación de una investigación como se describe en la ley representa la conclusión de la investigación por parte de la CCRA. Sobre ciertas circunstancias, las partes podrán apelar la decisión del Comisionado de la CCRA por decretar una determinación final o terminar una investigación ante la Corte Federal, o en caso de tratarse de mercancías provenientes de los países parte del Tratado de Libre Comercio, las partes podrán solicitar la revisión por parte de un Panel Binacional sobre los términos del mismo tratado.(41-1, 96-1).

### 3.1.4.7 La resolución del Tribunal

Dentro de los 120 días de recibida la notificación de una determinación preliminar, el Tribunal deberá completar su indagatoria y emitir una decisión o resolución como el dumping o el subsidio en las mercancías han causado el daño, o el retraso, o la amenaza de daño a la producción nacional en Canadá de bienes similares. Alternativamente, el Tribunal podrá encontrar que el dumping o el subsidio pudo causar daño o retraso excepto por el hecho que una cuota provisional fue impuesta con respecto a esos bienes. (Arts. 42-1, 43-1)

Las resoluciones del Tribunal entran en vigor por cinco años a menos que sean revisadas por el Tribunal y una nueva orden o resolución sea decretada para continuar la resolución por un periodo más largo o para rescindirla en menos tiempo (Art. 76-5).

Las resoluciones del Tribunal en la materia del daño pueden tener una de tres posibilidades. La acción subsiguiente con respecto a las cuotas impuestas depende de la naturaleza de la resolución. Estos tres tipos de resoluciones son que el dumping o el subsidio: (Arts. 43-44, 91-3, 3 al 6, 76 y 76-1).

-No ha causado daño y no amenaza con causar daño,
-ha causado daño,
-no ha causado daño, pero amenaza con causarlo.

Resolución de inexistencia de daño: La resolución de la inexistencia de daño emitida por el Tribunal termina todos los procedimientos en la investigación. En ese caso, la CCRA devolverá al importador todas las cuotas provisionales y regresará cualquier garantía que haya sido presentada a la CCRA, en lugar del pago de cuotas.

Resolución de daño: donde el Tribunal concluye que exista daño, las cuotas antidumping o cuotas compensatorias son pagables sobre todos los bienes a precios de dumping o mercancías subsidiadas importadas en un periodo provisional. Por ejemplo, desde la fecha de la determinación preliminar a la fecha en que se emita la resolución del Tribunal, y en todos los embarques de mercancías sujetas a cuota después de la emisión de la resolución del Tribunal, hasta que ésta es rescindida. Las cuotas no son pagables, si los bienes están cubiertos con un compromiso válido ( Art. 9-1).

El Tribunal puede resolver que importaciones masivas de mercancías de dumping o subsidio han causado daño en el cual, se podrá imponer cuota retroactiva en los bienes que fueron importados en el período comprendido desde la iniciación de la investigación y la terminación en el día en que se emitió la determinación preliminar. En ese caso, la extensión de la primera fase de la investigación, consistirá en un periodo que no podrá exceder de 90 días antes de la fecha de la determinación preliminar.

Cuando las cuotas sean aplicables a las importaciones hechas antes de la fecha de la resolución de Tribunal. La Ley SIMA requiere que el Oficial Designado por la CCRA tome la decisión o la determinación, dentro de los seis meses a la fecha de la resolución del Tribunal, con respecto de esas importaciones hecha durante ese periodo provisional, y en un periodo anterior en el caso de resolución masiva por el Tribunal. El efecto de esa determinación es resolver sobre el monto de las cuotas pagables por los bienes ya importados por la determinación (Art. 55-1).

-Cuando los bienes son liberados durante periodos específicos antes de la resolución del Tribunal son bienes descritos en dicha resolución y,

-el valor normal y el precio de exportación de los bienes o el monto del subsidio en los bienes en los bienes liberados.

La determinación del Oficial Designado toma forma de las reglas indicadas por carta a los importadores individuales de los bienes investigados. Las reglas también incluyen un programa de las importaciones afectadas, mostrando los cálculos hechos, e indicando el monto reembolsable, o el monto a pagar, según sea apropiado (Art. 56-1).

Resolución de amenaza de daño: si el Tribunal dicta una resolución solamente de amenaza de daño, no será pagadera ninguna cuota antidumping o compensatoria sobre los bienes liberados antes de la fecha de la resolución del Tribunal. Cualquier cuota provisional pagada sobre importaciones anteriores a la resolución de un Tribunal será regresada al importador con su respectivo interés. La determinación de un Oficial designado como se describe anteriormente no será requerida en casos cuando el Tribunal haya decretado una resolución de amenaza de daño solamente. Una cuota es pagadera sobre todas las importaciones con dumping o subsidio liberadas antes de la fecha de la resolución excepto cuando los bienes están cubiertos por un compromiso válido (Arts. 13-1, 9-4).

La reinvestigación: las reinvestigaciones para actualizar el valor normal, el precio de exportación o montos de subsidio y para establecer valores para nuevos exportadores o nuevos modelos son conducidas periódicamente, generalmente en una base anual. Los procedimientos seguidos durante una reinvestigación son similares a los de la investigación preeliminar excepto por la consideración de daño la cual, no será parte de la reinvestigación. Un exportador no incluido en la investigación o en un subsecuente reinvestigación puede requerir una revisión expedita de los valores normales, precio de exportación o montos de subsidio.

Expiración de las revisiones: La Ley SIMA provee que una orden o resolución expira si el Tribunal no ha iniciado una revisión de expiración de dicha orden o resolución antes de la expiración de los 5 años después de la fecha de la resolución. Dos puntos principales son considerados en la expiración de la revisión. Primeramente, la CCRA deberá considerar cuando hay una probabilidad de que continué o resuma dumping o subsidio de los bienes. Si la CCRA encuentra que hay una probabilidad de continuar con dumping o subsidio, el Tribunal entonces debe determinar cuando el dumping o subsidio es probable que cause daño material a la industria doméstica (Arts. 76-5, 91-1).

La CCRA tiene 120 días para completar su investigación y publicar la decisión del Comisionado en la probabilidad de dumping o subsidio continuado o resumido, si la orden del Tribunal o resolución debe expirar en la realización de su determinación de la probabilidad de la continuación o reasunción de dumping o subsidio, el Comisionado deberá obtener información a través de los cuestionarios de los exportadores, importadores y productores domésticos.

Si el Comisionado determina que expirando la orden del Tribunal o su resolución es probable el dumping/subsidio, continuando o resumido, el Tribunal deberá proveer la notificación de esta decisión sin retraso alguno.

Si el Comisionado determina que una expiración de la orden del Tribunal o resolución no es probable que resulte en dumping/ subsidio continuando o resumido, el Comisionado debe enviar notificación de la determinación sin retraso alguno al Tribunal. El tribunal entonces deberá emitir una orden rescindiendo su orden o resolución con respecto a esos bienes(Art. 9-1).

-Medios de Impugnación: la CCRA aplica varias cargas fiscales bajo la Ley de Impuestos Sobre Consumo (Excise Tax Act), la Ley de Impuestos Aduaneros (Customs Act) y la Ley de Medidas Especiales a la Importación (SIMA), como casi siempre retoma cuestiones que afectan negocios, no siempre se esta de acuerdo con tales disposiciones. Si se da el caso, los afectados tienen el derecho de apelar las decisiones del Tribunal.

El Tribunal es una corte que hace constancia de las audiencias y apelaciones ante las decisiones de la CCRA.

Las partes en un caso tienen el derecho de que el tribunal revise las decisiones, en su caso, apelar ante la Corte Federal de Canadá, y por último, ante la Suprema Corte de Canadá (Art. 51-1).

No obstante, en los casos de la SIMA, que afecten intereses de Estados Unidos o de México ya sea sobre dumping o subsidios, se puede solicitar revisión ante la Corte Federal de Canadá, o la revisión por un panel binacional en los términos del TLCAN (Art. 77-01).

### 3.1.5 The Competition Act (Ley de Competencia)

La actual ley de Competencia canadiense (Competition Act) data de 1986, ésta fue diseñada para alcanzar la promoción de la eficiencia en el interior del país y extender a sus habitantes las oportunidades en el exterior, adecuándose a los grandes cambios que se están dando en el mundo. Es una ley Federal.

Al igual que en otros países, los empresarios, consumidores y funcionarios del gobierno tienen interés en el proceso competitivo. La ley de competencia ayuda a asegurar que ese proceso se mantenga y se fomente.

> *Se afirma en la introducción de la ley que cuando funcionan las fuerzas de la competencia se ofrece a los consumidores productos de calidad y el mejor precio posible. Hacer más competitivo al Canadá en lo interno lo hará más competitivo en el exterior*[184].

Actualmente la Ley de Competencia ofrece el marco para la conducta empresarial en el Canadá, fomentando la competencia mediante:

> *1. La promoción de la eficiencia y la adaptabilidad de la economía canadiense.*
>
> *2. Expansión de las oportunidades para la participación canadiense en los mercados mundiales, en tanto que al mismo tiempo reconoce el papel de la competencia externa en Canadá.*

[184] ZULFI, Sadeque . Competition Law, Market Integration and the NAFTA: The Canadian Perspecitives, en el libro ADENAVER Stiftung Konrad, Competencia Económica y Tratado de Libre Comercio, México, 1994 p. 35

*3. Asegurar a las empresas pequeñas y medianas una oportunidad equitativa para participar en la economía canadiense.*

*4. Ofrecer a los consumidores precios competitivos y productos de su elección.* [185]

La ley se aplica, con algunas excepciones, a todos los negocios en Canadá y contiene disposiciones de carácter penal y no penal. Las infracciones penales contemplan la conspiración, la licitación manipulada, los precios discriminatorios y depredadores, el mantenimiento de precios y el anuncio engañoso o las prácticas de marketing sorpresivas (son prácticas horizontales por llevarse a cabo entre agentes económicos competidores entre sí).

La revisión de los asuntos no penales incluye las fusiones, el abuso de una posición dominante, la negativa a negociar, la venta a consignación, los tratos de exclusividad, las ventas atadas, la restricción de mercados y la insinuación de precios.

> *Entre las excepciones tenemos (Nada en este acto aplica respecto) a: combinaciones o actividades de trabajadores o empleados para su propia protección razonable trabajadores o empleados, los contratos los acuerdos o los arreglos entre pescadores o asociaciones de pescadores y personas o asociaciones de personas comprometidas en comprar o procesar en relación a los precios de pescado, remuneración, los contratos, los acuerdos o los arreglos entre dos o más empleadores en un comercio, la industria o la profesión, si realizaron directamente entre los empleadores o a través de instrumentos de una corporación (empresa o asociación de las cuales los empleados sean miembros participantes de una negociación entre ellos respecto de salarios o pagos y términos o condiciones de empleo).*[186]

Sin embargo nada de ésta sección estará exento de la aplicación de cualquier provisión de este acto. Un contrato, acuerdo o el arreglo para retener cualquier producto de cualquier persona, cualquier producto o para refrenar de adquirir de cualquier persona, cualquier producto,

La Ley de Competencia del Canadá está dividida en partes que a su vez tienen artículos y secciones. Se inicia con una definición de términos (artículos 1-6), la parte I (artículos 7-24) comprende la investigación y el estudio, la III (artículos 25-30) se refiere a la administración, la IV (artículos 31-36) está dedicada a los recursos especiales, la V fue abrogada, la VI (artículos 45-62) detalla las infracciones en materia de competencia, la VII (artículos 63-74) fija otro tipo de infracciones, la VIII (artículos 75-107) comprende los asuntos que pueden ser examinados por el Tribunal, la IX (artículos 108-124) las transacciones que deben ser notificadas, las disposiciones generales están en la parte X (artículos 125-128).

[185] Art. 1 Competition Act. de Canada
[186] Art. 4 (1) Competition Act.

### 3.1.5.1 La Oficina de Competencia

La oficina de competencial tiene como propósitos hacer que la economía trabaje mas eficientemente, para fortalecer la capacidad de los negocios y la competencia en el mercado global. Así, proporcionar en igualdad de oportunidades a las pequeñas y medianas empresas para competir y participar en toda la economía, y proveer a los canadiénses de los beneficios de competitividad de precios y selección de productos. Dar la información necesaria. Además la oficina se encarga de intervenir en la desregulación de ciertas industrias que tienen un doble propósito, que promueve el desarrollo competitivo, y establece la regulación requerida, a aquellas situaciones que distorsionan la competencia y la eficiencia del mercado.

La oficina de competencia es la encargada de realizar la investigación con respecto a la existencia de prácticas anticompetitivas a través del Director quien es el que realiza todo el procedimiento de investigación en esta materia.

Esta oficina se divide en seis departamentos:

- *El departamento de Fusiones: es el responsable de revisar las fusiones. Por ejemplo aquellas fusiones en la cual las partes para la transacción tienen un saldo combinado o activo en exceso de $400 millones, y en la cual el valor de la transacción excede $35 millones, requieren avisar a la unidad de prenotificación de éste departamento.*

- *El Departamento de cumplimiento y operaciones: es responsable del desarrollo y cumplimiento de los programas de la oficina de competencia y el cumplimiento de la política de coacción, educación pública y comunicaciones. También planea la administración y las actividades informáticas.*

- *El departamento de asuntos económicos e internacionales coordina la cooperación internacional en varios foros internacionales de política de competencia internacional y vínculos con otros departamentos gubernamentales y agencias. El departamento hace consejos económicos y análisis para la coacción del departamento en casos específicos, sobre la emisión de políticas de coacción y cambios legislativos y intervenciones regulatorias. El departamento también asiste a otros departamentos gubernamentales y da consejos y recomendaciones de política de competencia.*

- *El Departamento de asuntos civiles: investiga los posibles comportamientos anticompetitivos, los cuales abusan de una posición dominante y restricciones impuestas por proveedores sobre los consumidores, los cuales son negativos para la oferta, tratos exclusivos y ventas atadas. El departamento es responsable de las intervenciones de la oficina ante las regulaciones federales y provisionales de los tribunales.*

- *El Departamento de asuntos criminales: investiga las posibles ofensas criminales relacionadas con los comportamientos anti-competencia. Estos incluyen conspiración para arreglar precios, aparejada precios, discriminación de precios, precios deprimidos y*

*mantenidos. Además es responsable de la unidad de enmiendas, las cuales atienden las provisiones de la ley de competencia que permanece relevante en la legislación.*

- *Departamento de prácticas de negocios justos: promueve la competencia equitativa en los mercados a través del cumplimiento, monitoreo y programas educacionales para la industria y los consumidores. El departamento aplica las estipulaciones de la ley de competencia relacionadas con falsos o engaños anunciados y otras prácticas. Es además responsable de la administración del paquete que se otorga en la ley del consumidor de empaquetado y etiquetado, ley de mercado de metales preciosos y la ley de etiquetado textil.*[187]

### 3.1.5.2 El Tribunal de Competencia

Uno de los mecanismos más interesantes para vigilar y controlar los procesos de concurrencia en Canadá, es el Tribunal de Competencia. Este Tribunal fue establecido cuando entró en vigor la ley y está regulado por la Ley del Tribunal de Competencia. El Tribunal está presidido generalmente por un juez e incluye legos para asegurar una perspectiva empresarial durante los procesos. Otros miembros del Poder Judicial también laboran en el Tribunal. Los miembros del Tribunal duran en su cargo siete años y pueden ser reelegidos.

*Objetivo: El Tribunal de Competencia mantiene y fomenta la competencia en la economía canadiense a través de la Corte, registra, escucha y determina todas las aplicaciones bajo el apartado VIII de la Ley de Competencia al cual pertenece el comportamiento anticompetitivo por parte de los individuos y corporaciones.*

*Prioridades y planes: realizar la aplicación del apartado VIII de la ley de competencia, a través del director de investigación, 2. Implementar cualquier revisión a las enmiendas de las reglas y prácticas y procedimiento del mismo, resultado de una invitación general de las subcomisiones y personas interesadas, 3) Tener un seminario de educación de los miembros para discutir el desarrollo de la ley de competencia y revisar las prácticas y procedimiento del tribunal.*

*El Tribunal de competencia es una corte especializada designada a combinar el procedimiento de justicia, comercio y economía. Es estrictamente un cuerpo adjudicado que opera independientemente de otros departamentos gubernamentales. No persigue una función del gobierno.*[188]

El Tribunal puede expedir –si cuenta con la aprobación del gobernador de sesión- reglas generales que tienen que ver con asuntos internos y obligaciones de sus funcionarios y empleados, pero estas disposiciones no tienen ningún efecto si no son

---

[187] Véase la siguiente dirección de internet: http://industry canada.gc.ca

[188] Canadian Federal Hanbook, A Guide to Dealing with the Federal Goverment, 1995, Ed. Globe information services p. 107-108

publicadas en la Canada Gazette (Diario Oficial). El presidente del Tribunal de Competencia presta juramento ante el Presidente de la Corte Federal.

La jurisdicción y poderes del Tribunal corresponden a los de un Tribunal Superior de asuntos, que equivaldría en nuestro país a un Tribunal Colegiado. Los asuntos son resueltos por mayoría de votos.

Las apelaciones se presentan ante el Tribunal Federal de Apelaciones, por lo que se refiere a cualquier resolución del Tribunal de Competencia, ya sea definitiva, interlocutoria o provisional, como si se tratara de una resolución de un Juzgado de primera instancia.

### 3.1.5.3 Procedimiento de investigación de prácticas anticompetitivas

La ley de competencia establece una serie de definiciones para su mejor entendimiento tales como:

*La conspiración: Quién conspire se asocie delictuosamente, acuerde o arregle con otra persona con el fin de, cualquier manera, busque restringir o dañar indebidamente la competencia.*[189]

*Licitación manipulada: Establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención en las licitaciones.*[190]

*Anuncios engañosos o prácticas de marketing: Cuando se engaña al público sobre algún producto para que lo compre.*[191]

*Posición Dominante. Cuando una o más personas substancialmente o completamente controlan, en todo el Canadá, o en cualquier área dentro de ella, una clase o especie de negocios, que una persona o personas han cometido actos anticompetitivos, las prácticas que tengan por objeto limitar o lesionar la competencia substancialmente en el mercado.*[192]

*Restricciones de mercado: Entendido por ésta cualquier práctica por medio de la cual el proveedor de un producto pone como condición para el abastecimiento al cliente, que éste distribuya el producto en un determinado mercado o impone una pena de cualquier tipo al cliente si vende este los productos fuera del mercado estipulado.*[193]

*Ventas atadas: es cuando exista cualquier práctica a través de la cual el proveedor de un producto impone como condición para el abastecimiento del producto (atado) que el*

[189] Art. 45, Competition Act. of Canada
[190] Art. 46, Competition Act.
[191] Art. 52-1 Competition Act.
[192] Art. 79, Competition Act.
[193] Art. 77, Competition Act.

*cliente compre cualquier otro producto del proveedor o la persona que este designe, restringa de usar o distribuir*[194].

*Venta de consignación: es la práctica de venta de consignación introducida por un proveedor de un producto que ordinariamente vende dicho producto en reventa con el propósito de controlar el precio o discriminar entre consignatarios o distribuidores que revenderán el producto.*[195]

*Trato de Exclusividad: Entendida por ésta, cualquier práctica en donde un proveedor de un producto, como condición de abastecimiento de un producto al cliente requiere al mismo que comercio solo con productos abastecidos o diseñados por el proveedor o la persona designada por el proveedor, restringir de comerciar en determinada clase o tipo de productos, excepto por los abastecidos por el proveedor o la persona que este designe y cualquier práctica pro medio de la cual el proveedor del producto induce al cliente a conocer las condiciones antes de antes descritas a través de la oferta de abastecimiento del producto al cliente en términos y condiciones más favorables si esta acuerda someterse a lo antes descrito*[196].

### 3.1.5.3.1 Solicitud de inicio de investigación

Aplicación para la investigación: cualquiera de seis personas residentes en Canadá que no sean menores de 18 años de edad y sean de la opinión que: una persona ha contravenido una orden:

*1 Cuando ha sido será obstaculizado la producción, venta o transacciones de algún producto (por culpa de derechos de marcas y patentes)*[197],

*2 Cuando ha sido o será realizado un acto que puede constituir un daño a la competencia.*[198]

*3 Cuando han sido o serán realizadas prácticas restrictivas al comercio (venta atada, trato de exclusividad, negación a negociar, posición dominante, ventas de consignación)*[199]

*4 Cuando ha sido o serán realizados otros tipos de infracciones (Conspiraciones, marketing, licitación condicionada).*[200]

*Podrán solicitar (puede ser realizada por escrito, por teléfono, fax, por mail) al Director de la Oficina de Competencia que realice una investigación en la cuestión Esta solicitud estará acompañada por una declaración la cual debe contener:*

---

[194] Art. 77, Competition Act.
[195] Art. 77, Competition Act.
[196] Art. 77, Competition Act.
[197] Art. 32, Competition Act.
[198] Art. 33 y 34 , Competition Act.
[199] Parte VIII, Competition Act.
[200] Parte VII, Competition Act.

*1. Los nombres y dirección de los solicitantes y,*
*2.en su elección el nombre y la dirección de cualquier abogado, agente o consejero, quienes ellos pueden, para el propósito, recibir cualquier comunicación,*
*3. también contendrá la contravención pretendida,*
*4. el motivo pretendido para existir una orden,*
*5. la pretendida ofensa y,*
*6. los nombres de las personas creídas para ser concernidas,*
*7. y tener una evidencia concisa que sostenga su opinión.*[201]

### 3.1.5.3.2 Inicio de Investigación

Cuando el Director de la Oficina de Competencia recibe la solicitud analizará todos los elementos para observar si existe causa para una investigación, si él considera que se está violando o contraviniendo una orden, en cualquier momento (dirigido por el ministro) empezarán las indagaciones y serán conducidas en privado. Y comunicará el inicio de la investigación a la parte demandada como a los que solicitaron el inicio de la misma. Recabará información. (Art. 10-1, 10-2)

Cuando el Director considere que existen personas que tienen información sobre el caso ya sean las personas investigadas o las que solicitaron la investigación u otros, podrá solicitar una orden (una orden realizada tiene efectos dondequiera en Canadá), para realizar un examen oral a éstas personas(cualquier persona convocada a asistir es competente y puede ser obligado a dar evidencia, la persona que está siendo investigada podrá ser representada por un abogado) ante un juez superior o el Tribunal del Condado o la Corte Federal, los cuales también examinarán si es probable que cualquier persona tiene o es probable de tener información una vez que considere que es pertinente la indagación puede ordenar que una persona sea examinada sobre juramento o solemne afirmación sobre cualquier materia que es relevante para la investigación (Art. 11-2).

El Director realizará los exámenes orales y tendrá que producir un registro. Una vez obtenido este registro tendrá que entregarlo en el tiempo y lugar especificado en la orden el cual tendrá que contener en detalle la información tal como está requerida por la orden solicitada.(Art. 12-1).

Una vez realizado lo anterior el Director de la Competencia, podrá solicitar la autorización para el registro de locales ante un juez superior o la Corte del condado o la Corte Federal, cuando cualquiera de éstos últimos estén satisfechos, a) con la información sobre una orden o afirmación solemne y que se haya comprobado que hay una base razonable para creer que una persona ha contravenido una orden o hay una base existente, o una ofensa; o ha sido o esta cerca de ser cometida, b) y que hay las bases razonables para creer que cualquier local y cualquier registro u otra cosa proporcione la evidencia con respecto a las circunstancias anteriores (Art. 15-1).

---

[201] Art. 9-2

El juez puede emitir una autorización para que el Director u otra persona entren y busquen en el local y examinen el registro u otras cosa y puedan copiarlo o agarrarlo, ésta autorización se ejecutará entre las seis de la tarde y 9 de la tarde a menos que el juez que publicara la autorización, autoriza la ejecución o través, ésta se podrá ejecutar en dondequiera en Canadá. (Art. 15-1)

En caso que la autorización no haya sido dada por el juez y el Director considera que el motivo es razonable para acceder; entonces podrá adquirir la orden, por medio del oficial de paz, y este la emitirá cuando lo considere necesario.

Ni el Director, ni el representante autorizado puede ejercitar cualquiera de los poderes mencionados sin una autorización, pero por la razón de las circunstancias exigentes no sería práctico obtener la autorización, es decir, las circunstancias exigentes incluyen circunstancias en que la demora para obtener la autorización tendría como resultado la pérdida o destrucción de la evidencia.

La persona que es autorizada para buscar en el local, para un registro puede usar cualquier sistema de la computadora en el local para buscar cualquier dato contenido o disponible en el sistema de computadora, puede reproducir el registro o causa para ser reproducido los datos en la forma de una impresión del contenido de la memoria u otra salida inteligible y puede agarrar la impresión del contenido. Esta persona tiene que presentarse con la autorización (24 hrs para buscar) (16-1).

El Director o el representante autorizado tomará el registro u otra cosa, e irá ante el juez que publicó la autorización o un juez del mismo tribunal. Si no hubo ninguna autorización publicada, irá ante el juez superior o la Corte del condado, o el Tribunal Superior Federal, o hace un informe del registro u otra cosa a un juez determinado. Este informe incluirá una declaración en cuanto al registro u otra cosa que se obtuvo, una descripción del local buscado, una descripción del registro u otra cosa, la ubicación en que se retiene, la retención o el regreso de la cosa obtenida. (Art. 17-1,2)

El Director asegurará y preservará el registro y otra cosa obtenidos, hasta que sean vueltos a la persona de quien se obtuvo dicha información, en un tiempo razonable, puede retener una copia del mismo, y la información será devuelta no posterior de 60 días después de que se produjo o su retención se autorizó, a menos que antes del vencimiento de ese período la persona por quien se produjo, haya acordado su detención adicional por un período específico de tiempo.

Asimismo, el disco o algún otro artefacto que este en posesión del comisionado, este, le podrá remitir al Ministro General de Justicia de Canadá para que si así lo considera puede iniciar el procedimiento de investigación a favor del orden público. O en cualquier momento el Ministro podrá solicitar al Director, o al representante del mismo, sobre la evidencia que está bajo su custodia y rendir un informe que deberá contener: a) la descripción del estado del disco o del artefacto, b) descripción de los objetivos de la prueba y c) especificar el lugar donde se encuentra la evidencia. (Art. 19)

Ningún funcionario o quien lo haya sido, podrá proporcionar información a algún tercero, que llegue a originar peligro en el resultado dela investigación, excepto cuando la información manejada en la investigación, haya pasado al dominio público. (Art. 20)

Con respecto a la investigación el Director, cuando así lo considere, en cualquier etapa del procedimiento, puede declarar desierta una investigación, teniendo que hacer por escrito una justificación de su proceder al Ministro. El Director, puede solicitar el auxilio del Ministro General de Justicia de Canadá o del Ministro de alguna provincia, para la defensa del interés público (Art. 22).

Cuando el Director considere, que en una investigación no existe materia de indagación o litis podrá declarar desierta la investigación, teniendo que rendir un informe al ministro, donde justifique su proceder. El ministro, podrá confirmar la decisión o revocarla, según sea el caso. Atendiendo a la naturaleza de la evidencia, el comisionado, podrá remitir las pruebas de alguna investigación al Ministro General de Justicia de Canadá o al Ministro de la provincia, para la prosecución de los delitos a que hubiera lugar (Art. 22).

Una vez que se ha finalizado la investigación por parte del Director de la oficina de Competencia, y llegó a la conclusión de que existen los elementos señalados al inicio de la investigación (art. 32,33,34 y Parte VII, VIII), entonces remitirá la información al Abogado General de Canadá cuando las infracciones sean en materia criminal (conspiración, licitación manipulada, marketing), o al Tribunal de la Competencia cuando las infracciones sean en materia civil (posición dominante, ventas atadas, ventas de consignación, negativa a negociar, fusiones, tratos de exclusividad) o al Ministro General en caso de que el Director considere desierta la investigación, éste último podrá confirmarla o revocarla (Art. 23).

#### 3.1.5.3.3 Resoluciones

Cuando como resultado de una investigación, una sentencia de la Corte o una decisión del Tribunal, para la satisfacción del interés público, se podrá dictar las siguientes resoluciones (Art.31):

En primer lugar, cualquiera que haya sido la decisión de un juez, o la decisión de un tribunal sobre la aplicación de un derecho de aduana, debe tener el visto bueno del Consejero. Es decir, puede emitir la resolución para la reducción o eliminación de derechos aduanales con respecto de cualquier artículo (Art. 31 a, b).

La Corte Federal, puede intervenir, si a su juicio, se obstruye el comercio por el uso de privilegios producidos por el derecho de patentes de invención, por una o más marcas, o por derechos de reproducción (copyright), o el registro de circuitos integrados. De tal forma que en el ejercicio de derechos de propiedad intelectual se limiten las facilidades del transporte, producción, maquila, abastecimiento, venta o evitar por cualquier medio que el objeto sea comercializado (Art. 32).

La Corte Federal de Canadá actuará en consecuencia con la información detallada que ponga a su disposición el Abogado General (Art. 33-1).

La Corte, por información del Abogado General de Canadá o algún Abogado general de cualquiera de las provincias, puede expedir medidas provisionales en contra de un presunto responsable y a favor de un presunto afectado.

Esta medida, a su vez, puede ser prolongada o cancelada a juicio de la Corte. Esto lo puede hacer en cualquier momento, por petición de los abogados generales señalados o por una persona a quien le afecte dicha medida. Asimismo la Corte puede aplicar castigo a cualquier persona que contravenga el cumplimiento de las medidas adoptadas, por un término no mayor a dos años.

Ante estas decisiones puede apelar cualquier afectado o inconforme, de una Corte Superior de Jurisdicción Criminal de la provincia ante la Corte de Apelaciones de la Provincia. De la Corte Federal a la Corte Federal de Apelaciones y de ésta a la Suprema Corte en cualquier caso (Art. 34-4)

De igual forma la Corte puede requerir información de tiempo en tiempo por un periodo de tres años, al sujeto convicto de los delitos indicados. Dicha información sólo tiene que versar sobre el negocio que el sujeto manejaba al momento de los hechos delictuosos. Igualmente, si el sujeto se niega a cooperar puede ser castigado con un periodo adicional de años.

Cualquier persona que haya sufrido las consecuencias negativas de alguna conducta delictuosa, puede solicitar a cualquier tribunal o corte que tenga jurisdicción sobre el caso, la recuperación o restitución de los daños causados. Estas acciones prescriben en dos años (Art. 36-1).

## 3.2 Leyes que rigen las exportaciones de México

A raíz de las transformaciones estructurales que se han dado en los últimos tiempos en el nuevo contexto internacional, México ha buscado la forma de adaptarse adquiriendo los cambios indispensables para modernizar la economía, entre los cuáles encontramos el de querer lograr una participación eficiente y competitiva en los mercados internacionales y poder alcanzar el crecimiento económico necesario.

*La actividad exportadora constituye una importante alternativa de desarrollo para las empresas en lo particular y de manera general para el país. No podemos desvincular las importaciones de las exportaciones. En términos económicos, ambas actividades forman parte de la balanza comercial, y su saldo refleja el superávit o déficit comercial.*

*El concepto de exportación puede ser analizado desde diferentes puntos de vista, tomando en cuenta que el proceso de exportación es una actividad de naturaleza comercia, con repercusiones económicas y financieras con una extensa regulación jurídica.*

*La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas.*

*En teoría, la exportación está vinculada a tres criterios:*

*a) Al transporte, como simple acto material,*
*b) Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial,*
*c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación de divisas.*

*La exportación en general recae sobre bienes y servicios, incluyendo la electricidad. La exportación de servicios, como tecnologías, planos y diseños y en general. La propiedad intelectual es un rubro que adquiere tanto o más importancia que las mercancías u objetos físicos transportables.*[202]

### 3.2.1 Ley Aduanera

En relación con el comercio exterior, se considera de vital importancia todo lo relacionado con el Derecho Aduanero, el cual como indica el maestro Máximo Carvajal Contreras es:

*El conjunto de normas jurídicas que regulan, por medio de un ente administrativo, las actividades o funciones del Estado en relación con el comercio exterior de mercancías que entren o salgan en sus diferentes regímenes al o del territorio aduanero, así como de los medios y tráficos en que se conduzcan y las personas que intervienen en cualquier fase de la actividad o que violen las disposiciones jurídicas.* [203]

Como lo indica la definición del maestro Máximo, es materia de competencia del derecho aduanero todo lo relacionado con las actividades de importación, exportación, y todo lo que se relacione directamente con mercaderías, es decir con el comercio que se realiza en las fronteras de la República Mexicana, por dicha razón se considera importante realizar el análisis de la Ley Aduanera.

Entre los artículos Constitucionales que se relacionan directamente con el Derecho Aduanero y en consecuencia con el comercio exterior, encontramos los artículos 73, fracciones VII, XXIX y XXX, 89 fracción XIII, 118 fracción, y 131. Dichos artículos fueron incluidos en el texto original de la Constitución de 1917, con la finalidad de regular todo lo relacionado con el Derecho Aduanero y para complementar lo relacionado con el comercio exterior.

---

[202] WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior... Op. Cit., p. 294
[203] CARVAJAL Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. ed. 6a. Editorial Porrúa, México 1997, p. 4

Podemos mencionar que, durante el siglo XIX existieron diversas regulaciones aduanales, sin embargo muchas de ellas fueron expedidas con la finalidad de solucionar los problemas inmediatos que surgían en México. A lo largo del siglo XX y a partir de la promulgación de la Constitución de 1917, han existido en total 5 Leyes y Códigos que anteceden a la actual Ley Aduanera, así como su reglamento.

*La primera Ley Aduanera fue expedida el 18 de abril de 1928, la cual estaba programada para entrar en vigor el 31 de diciembre del mismo año, según se estableció en el decreto de 15 de agosto publicado en el DOF. Sin embargo, dicha Ley nunca entró en vigor.*

*Fue hasta el 1°. De enero 1930, que se publica la Nueva Ley Aduanera la cual regiría todo lo relacionado con la materia aduanera. Dicha ley derogó la Ordenanza General de Aduanas de 1891, así como la Ley expedida el 18 de abril de 1928. Constaba de 18 títulos a lo largo de 764 artículos y que de acuerdo al maestro Máximo Carvajal su objetivo fundamental era proporcionar al comercio mayores facilidades para sus operaciones en las aduanas, por medio de la simplificación de los procedimientos y trámites exigidos. Posteriormente en 1935, se expide una nueva Ley Aduana, que constaba de 18 títulos a lo largo de 435 artículos. Dicha Ley estuvo vigente hasta abril de 1952, fecha en la cual entró en vigor el Código Aduanero, el cual en su mayoría contiene los preceptos actualmente establecidos en la Ley Aduanera. Dicho Código estuvo vigente hasta 1982 fecha en la cual se promulgó una nueva Ley Aduanera, así como su reglamento.*[204]

*La actual Ley Aduanera, se publicó el 15 de diciembre de 1995, en el Diario Oficial de la Federación, la cual regula la entrada y salida de mercancías del país, es decir, todas las importaciones y exportaciones están regidas por esta ley. El propósito primordial de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes de los mecanismos de promoción y fomento del comercio internacional.*[205]

Esta ley esta integrada por 203 artículos a lo largo de nueve títulos la Ley tiene como finalidad esencial la de regular todo lo relacionado con las actividades realizadas a lo largo de las aduanas mexicanas.

*Cuando se habla del término Aduana, de acuerdo con el maestro José Otón Ramírez Gutiérrez, se refiere a las unidades administrativas de la administración pública centralizadas, que tienen como principales funciones: controlar la entrada y salida de mercancías, recaudar impuesto al comercio exterior, ejecutar la parte correspondiente a las políticas económicas y comerciales, ejercer vigilancia en materia de sanidad, migración y seguridad nacional.*[206]

El artículo 1° de la Ley Aduanera establece:

Esta ley, la de los impuestos generales de importación y exportación y de las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del

[204] Ibíd., p. 100-101
[205] Ibíd., p. 225
[206] RAMIREZ Gutiérrez, José Othon. Aduana, Diccionario Jurídico Mexicano, tomo I, p. 114-115

mismo, las mercancías y los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios o poseedores destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquier persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje y manejo, o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

El artículo 6°. De esta ley aduanera determina que:

La entrada al territorio nacional o la salida del mismo de mercancías debe realizarse por lugar autorizado. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentarlas ante la autoridad aduanera junto con la documentación exigible.

Los objetivos fundamentales de esta ley son:

> *1) Proporcionar seguridad jurídica. Lo cual se materializa al evitar dispersión de la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos. 2) Promover la inversión y las exportaciones. Este objetivo se consigue al pretender consolidar a las aduanas como un instrumento que facilite las exportaciones así como la importación de insumos y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas. 3) Cumplir con compromisos internacionales. Lo que se obtiene al incorporar normas que sean consistentes con los tratados comerciales internacionales suscritos por México, básicamente el GATT (hoy OMC) y el tratado de Libre Comercio de América del Norte.*[207]

Entre las características principales tenemos: 1. incorpora en texto legal diversas reglas emanadas de la resolución que establece reglas fiscales de carácter general relacionadas con el Comercio Exterior, 2) Confirma y reordena una serie de disposiciones que ya se habían incorporado en ley a través de reformas recientes. 3) Prevé nuevas reglas derivadas de la práctica aduanera. 4) Evade el tratamiento de diversos problemas jurídicos en la materia, como por ejemplo, aspectos relacionados con valoración aduanera, cuotas compensatorias y depósito fiscal.

El contenido general de esta ley es el siguiente:

I Disposiciones Generales: se define en forma expresa lo que se entiende por "autoridades aduanera" así como las facultades de éstas, (art.1-9)

II Control de Aduana en el Despacho: Establece las disposiciones para regular, la entrada, salida y control de mercancías (art. 10-22), el depósito ante la aduana (art. 23-34) y el despacho de mercancías (art. 35-50)

---

[207] WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico... Op. Cit., p. 225

III. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.

Define los principios para determinar los elementos fundamentales de los impuestos generales de importación y exportación: hechos gravados, contribuyentes y responsables (art. 51-59), afectación de mercancías y exenciones (art. 60-63), Base gravable del impuesto general de importación (64-78-C), y del impuesto general de exportación (art. 79), así como la determinación de pago. (art. 80-89)

IV Regímenes aduaneros (art. 90): Estos revisten una importancia mayor, ya que se crean una serie de alternativas para facilitar los más diversos tipos de intercambio, movilidad de bienes y procesos de transformación, que de una forma u otra pretenden metas de desarrollo económico.

Con el objeto de distinguir claramente tales situaciones, la Ley agrupa los regímenes:

A. Definitivos

I. De importación
II. De exportación

B. Temporales

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

II. De exportación
a) Para retornar al país en el mismo estado, o
b) Para la elaboración, transformación o reparación.

Asimismo, se crean regímenes con perfiles propios como los de importación temporal para depósito industrial: importación para reposición de existencias y el depósito fiscal, que aun cuando ésta ya se establecía en el Código Aduanero, en la Ley se le da una fisonomía diferente que le distingue del anterior.

Dentro de los regímenes cualquiera de ellos que sea, se trate de importación o de exportación temporal o definitiva, en su esencia pretenden fomentar el comercio exterior, aun cuando podemos especificar que unos fomentarán las exportaciones directamente, los otros lo harán en forma indirecta ya que permiten el suministro oportuno de insumos y maquinaria que no se producen en el país, y que son utilizados por la industria tanto exportadora como por la que se dedica a producir para el mercado interno, Es decir, al permitir y facilitar las operaciones de internación de mercancías se está impulsando a toda la estructura productiva que por la interdependencia industrial entre las ramas favorecen a los grupos que participan en el mercado internacional.

Depósito fiscal (art. 119 al art.123): El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello por las autoridades aduaneras. Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Para destinar las mercancías al régimen de depósito fiscal será necesario cumplir en la aduana de despacho con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen, así como acompañar el pedimiento con la carta de cupo. Dicha carta se expedirá por el almacén general de depósito o por el titular del local destinado a exposiciones internacionales a que se refiere la fracción III del artículo 121 de esta Ley según corresponda, y en ella se consignará los datos del agente o apoderado aduanal que promueva el despacho.

El último párrafo del artículo 119 de la Ley Aduanera establece que a partir de la fecha en que las mercancías nacionales queden en depósito fiscal para su exportación se entenderá exportadas definitivamente.

Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse del lugar de almacenamiento para (Art. 120): importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera, exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional, retornarse al extranjero las de esa procedencia o reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen, importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizadas por la Secretaría de Economía.

Las mercancías podrán retirarse total o parcialmente para su importación o exportación pagando previamente los impuestos al comercio exterior y el derecho de trámite aduanero, para lo cual deberán adoptar al momento del ingreso de la mercancía al depósito fiscal, si la determinación del importe a pagar se actualizará en los términos del artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación conforme a la variación cambiaria que hubiere tenido el peso frente al dólar de los Estados Unidos de América, durante el periodo comprendido entre la entrada de las mercancías al territorio nacional de conformidad con lo establecido en el artículo 56 de la Ley Aduanera, o al almacén en caso de exportaciones y su retiro del mismo, así como pagar previamente las demás contribuciones y cuotas compensatorias que, en su caso, correspondan (art. 120)

Los almacenes generales de depósito recibirán las contribuciones y cuotas compensatorias que se causen por la importación y exportación definitiva de las mercancías que tengan en depósito fiscal y estarán obligados a enterarlas en las oficinas autorizadas, al día siguiente a aquel en que las reciban.

C. Las mercancías destinadas a este régimen, que se encuentren en almacenes generales de depósito autorizados, podrán ser adquiridas por terceros y residentes en el extranjero, siempre que el almacén manifieste su conformidad. El adquirente quedará subrogado en los derechos y obligaciones correspondientes (art. 124).

D. Tránsito de mercancías: el régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. Éste puede ser de dos tipos:

1) Interno (Art. 125): se presenta cuando la aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación, la aduana de despacho envía las mercancías nacionales o nacionalizadas a al aduana de salida, para su exportación y la aduana de despacho envía las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida para su retorno al extranjero.

Respecto al plazo máximo de traslado del régimen de tránsito interno, el artículo 128 de la Ley Aduanera nos remite a las reglas emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Al efecto, la regla 3.24.2 señala dichos términos en el anexo 15 de la Resolución, el cual presenta un cuadro con la especificación detallada de los plazos dependiendo del origen y del destino del tránsito; asimismo, dispone que tratándose de tránsito interno a la exportación, será aplicable el doble de plazo señalado en dicho anexo. Establece como excepción a esta regla el tránsito que se efectúe por ferrocarril, al cual no será aplicable dicha disposición.

2) Internacional (art. 130). Cuando se realice conforme a los siguientes supuestos: La aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero, las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladen por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado (art. 135). Este régimen consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente.

En ningún caso podrán retirarse del recinto fiscalizado las mercancías destinadas a este régimen, si no es para su retorno al extranjero o exportación.

Las autoridades aduaneras podrán autorizar que dentro de los recintos fiscalizados, las mercancías en ellos almacenadas puedan ser objeto de elaboración, transformación o reparación en los términos de este artículo.

Pueden introducirse al país a través de este régimen, la maquinaria y el equipo que se requiera para la elaboración, transformación o reparación de mercancías en recinto fiscalizado, siempre que se cumplan las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen.

-V. Franja ó región fronteriza.
-VI. Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales.

El Poder Ejecutivo Federal tendrá, además de las facultades que le confieren otras leyes, las siguientes (Art. 143):

-Establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo y marítimo, así como designación su ubicación y funciones.

-Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exija el interés de la nación.

-Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales pueda hacerse conjuntamente con las oficinas aduaneras de países vecinos.
Establecer o suprimir regiones fronterizas.

-Por lo que se refiere a las facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, éstas se encuentran reguladas por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el reglamento interior de dicha Secretaría, la Ley Aduanera, y diversas disposiciones.

-VII. Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduanales.

En este título de la Ley Aduanera se establecen los requisitos para obtener las diferentes patentes y para operar en ejercicio de las mismas, las obligaciones y derechos, así como las causas de suspensión de funciones o de cancelación de patentes, etc. Para efectos de este estudio únicamente mencionaremos en que consiste cada una de estas figuras:

Agente Aduanal (Art. 159). Es la persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la ley.

Apoderado Aduanal (Art. 168). Tiene este carácter la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la SCHP. El apoderado aduanal promoverá el despacho de mercancías ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél.

Dictaminadores aduaneros (art. 174). Son personas autorizadas por la SHCP para emitir un dictamen con motivo del segundo reconocimiento aduanero, para lo cual realizarán los exámenes necesarios a las mercancías de importación o de exportación, para allegarse de los elementos que ayudarán a precisar la vecindad de lo declarado.

-VIII Infracciones y sanciones (Título octavo art. 176 al 202): se establecen, como el rubro lo indica, las infracciones que pueden cometer las personas que realicen actos de los regulados por esta ley, así como las sanciones a que pueden hacerse acreedores. Son disposiciones muy casuísticas, por lo que vale la pena remitirse a los artículos mencionados a efecto de conocer lo relativo a este tema.

-IX Recursos administrativos (Título noveno, art. 203): en este punto resulta oportuno mencionar que en contra de todas las resoluciones definitivas que dicten las autoridades

aduaneras procederá el recurso de revocación establecido en el Código Fiscal de la Federación siendo optativa la interposición del mismo antes de acudir al Tribunal de la Federación.

### 3.2.1.1 Regímenes de Exportación

La Ley Aduanera reconoce dos tipos de exportaciones. Las definitivas que se definen en el artículo 102, como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado; y las temporales, que se entienden como la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica.

Para materializar una exportación definitiva, la Ley en su artículo 36 que los que ...exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría... Dicho pedimento se deberá acompañar de:

art. 36 fracción II: a) de la factura, o en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías y, b) los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación,
Asimismo, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan, ésta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, o en relación al anexo que se señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el exportador, agente o apoderado aduanal.

Para exportar, también se deberá cumplir con la carga tributaria general, conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto de Exportación. De hecho ya la mayoría de las mercancías están exentas, pero si hay alguna la base gravable es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta y debe consignarse en la factura comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Por lo que se refiere a las fechas que rigen para determinar las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, restricciones, requisitos especiales y prohibiciones aplicables para la exportación de mercancías, serán las de presentación de las mercancías ante la autoridad aduanera.

Como ya habíamos visto antes la ley establece también regímenes, definitivo y temporal. Régimen definitivo de exportación, consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado (art. 102).

Efectuada la exportación definitiva de las mercancías nacionales o nacionalizadas, se podrá retornar al país sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no haya sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional. (art. 103 primer párrafo)

Cuando el retorno se deba a que las mercancías fueron rechazadas por alguna autoridad del país de destino o por el comprador extranjero en consideración a que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas, se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera pagado. (art. 103, párrafo segundo).

En lo que respecta al Régimen temporal de exportación: en la exportación temporal o mercancías nacionales o nacionalizadas se sujetará a lo siguiente: I) no pagarán los impuestos al comercio exterior, y , II) se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen. (art. 113)

El artículo 114 de la ley establece que el régimen temporal puede cambiarse a definitivo cumpliendo los requisitos establecidos por la Ley Aduanera y las reglas emitidas por la SHCP. Asimismo, cuando las mercancías exportadas temporalmente no retornen a territorio nacional dentro del plazo concedido, se considerará que la exportación se convierte en definitiva a partir de la fecha ñeque se venza el plazo y se deberá pagar el impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se pague.

Dentro de este régimen existen dos modalidades:
1Para retornar al país en el mismo estado: se entiende por este régimen la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna (art. 115).

El artículo 116 autoriza la salida del territorio nacional de las mercancías bajo éste régimen por los siguientes plazos:
I, Hasta por tres meses: las de remolques, y semiremolque, incluyendo, aquellos diseñados y utilizados exclusivamente para el transporte de contenedores.

II. Hasta por seis meses, en los siguientes casos: Las de envases de mercancías, las que realicen los residentes en México sin establecimiento permanente en el extranjero, las de muestras y muestrarios destinados a dar a conocer mercancías y las de enseres, utilería, y demás equipo necesario para la filmación, siempre que, se utilicen en la industria cinematográfica y su exportación se efectúe por residentes en el país,

III. Hasta por un año, las que se destinen a exposiciones, convenciones, congresos internacionales o eventos culturales o deportivos y,

Por el periodo que mediante reglas determine la Secretaria y por las mercancías que en las mismas se señalen, cuando las circunstancias económicas así lo ameriten, previa opinión de la Secretaría de Economía. En estos casos la SHCP podrá autorizar que la obligación del retorno se cumpla con la introducción al país de mercancías que no fueron las que se exportaron temporalmente, siempre que se trate de mercancías fungibles, que no sean susceptibles de identificarse individualmente y se cumpla con las condiciones de control que establezca dicha dependencia.

2. Para elaboración, transformación o reparación (art. 117). Se autoriza la salida del territorio nacional de mercancías para someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación hasta por dos años. Este plazo podrá ampliarse hasta por un lapso igual, mediante rectificación al pedimento que presente el exportador por conducto de agente o apoderado aduanal, o previa autorización cuando se requiera de un plazo mayor, de conformidad con los requisitos que establezcan el Reglamento.

Al retorno de las mercancías se pagará el impuesto general de importación que correspondan al valor de las materias primas o mercancías extranjeras incorporadas, así como el precio de los servicios prestados en el extranjero para su transformación, elaboración o reparación, de conformidad con la clasificación arancelaria de la mercancía retornada.

Las mermas resultantes de los procesos industriales no causarán el impuesto a la exportación. Por lo que hace a los desperdicios, se exigirá el pago de dichos impuestos, conforme a la clasificación arancelaria que corresponda a las mercancías exportadas, salvo que se hubieran destruido o retornen al país. Las mermas y desperdicios no gozarán de estímulos fiscales. Art.( 118)

### 3.2.2 La Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

La nomenclatura del Impuesto General de Exportación entró en vigor el 1º. De enero de 1996, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 19 de diciembre de 1995.

> *La tarifa en vigor se basa en el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías. Esta nomenclatura abroga a la del 1º. De julio de 1988, la que a su vez sustituyó a la publicada en 1974, la cual seguía un sistema de clasificación basado en la estructura propuesta por el Consejo de Cooperación Aduanera. Desde este año, tanto la tarifa de exportación como la de importación adoptaron el mismo sistema armonizado con esta unificación se juntaron criterios y se tuvo una sola base de clasificación de mercancías en nuestro comercio internacional, situación que se ha mantenido en el presente, ya que nuestras dos disposiciones legales que regulan el movimiento de comercio internacional están basadas en el mismo sistema clasificatorio, contemplan la misma estructura, iguales Reglas Generales, Notas Legales y Notas explicativas*[208].

Este sistema armoniza la clasificación de mercancías en la mayor parte de países que tienen en sus manos el comercio internacional. Mediante este esquema se da una clasificación universal a las mercancías, la cual opera para todos los países de tal forma que un determinado producto tiene la misma clave aduanal en un país que en otro. De esta forma, el sistema permite simplificar las operaciones entre compradores y vendedores a nivel internacional, e incluso, llega a la utilización de sistemas computarizados interconectables mundialmente. También armoniza las estadísticas y las utilizan para estudios de mercado, análisis económicos y otros, e incluso, poder correlacionar las comerciales con las de producción.

[208] CARVAJAL Contreras, Máximo. Derecho Aduanero... Op. Cit., p. 286

*En la tarifa de exportación se utiliza un guión para separar la fracción arancelaria de la subpartida, contiene 8 Reglas Complementarias, contempla aún el sistema de precios Oficiales, además contiene menos fracciones arancelarias.*

*La Ley del Impuesto General de Exportación es el instrumento que rige nuestro comercio de exportación y establece y regula la recepción del impuesto al comercio exterior de bienes que se extraen del país, mediante la aplicación del impuesto ad-valorem. Esta ley reglamente todo el universo de bienes que nuestro país puede exportar.* [209]

La clasificación de mercancías en la Tarifa del Impuesto General de Exportación se regirá por las siguientes reglas:

*1. Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los subcapítulos sólo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y si no son contraria a los textos de dichas partidas y Notas de acuerdo con las Reglas siguientes:*

*2. a) Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.*
*b) Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia incluso mezclada o asociada con otras materias. Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados, o de esos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.*

*3. cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b), o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue:*

*a) La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta a por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa;*

*b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionado par la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasificará según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo, y*

---

[209] Ibíd., p. 287

*c) Cuando las reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.*

*4. Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía.*

*5. Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicará las Reglas siguientes:*
*a) los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, especialmente apropiados ara contener un artículo determinado o un juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que están destinados, se clasificarán con dichos artículos cuando sean del tipo de los normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta Regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial y*

*b) Salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sean del tipo de los normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.*

*6. La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario.*[210]

Reglas complementarias: *1ª. Las Reglas Generales para la Interpretación de la Tarifa de Impuesto General de Exportación son igualmente válidas para establecer dentro de cada Subpartida la fracción aplicable, excepto para la sección XXII, en la que se clasifican las operaciones especiales que cumplan con los requisitos señalados en las notas del Capítulo 98 y demás disposiciones establecidas en ellas.*

*2ª. La tarifa del artículo 1 de esta Ley está dividida en 22 Secciones que se distinguen con números romanos, ordenados en forma progresiva, sin que dicha numeración afecte las claves numéricas de las fracciones arancelarias. La codificación de las fracciones, que dentro de la subpartida aplicable, son las que definen la mercancía y el impuesto aplicable a la misma, está compuesta de la siguiente forma:*

*a) El Capítulo se identifica por los dos primeros números ordenados en forma progresiva del 01 al 98, a excepción del 77 que ha sido reservado para usos ulteriores de la Organización Mundial de Aduanas,*

*b) Las partidas quedan constituidas por los dos números correspondientes al Capítulo, seguidos del tercer y cuarto dígitos de la codificación.*

---

[210] Ibíd. p. 288-289

*c) Las subpartidas se significan por adicionar a los de la Partida, un quinto y sexto dígito. Estas pueden ser de primero o segundo nivel, que se distinguen con uno o dos guiones respectivamente: excepto aquellas cuyo código numérico de subpartida se representa con dos ceros (00).*

*d) Las fracciones se identificarán adicionando al código de las subpartidas un séptimo y octavo dígito, las cuelas estarán ordenadas del 01 al 98, reservando el 99 para clasificar a las mercancías que no se cubren en las fracciones específicas.*

*3ª. Para los efectos de interpretación y aplicación de la Nomenclatura de la Tarifa, la Secretaría de Economía, conjuntamente con la de Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dará a conocer mediante Acuerdos que se publicarán en el Diario Oficial de la Federación, las Notas Explicativas de la Nomenclatura, así como sus modificaciones posteriores, cuya aplicación es obligatoria para determinar la Subpartida correspondiente.*

*4ª. Con el objeto de mantener la unidad de criterio en la clasificación de las mercancías dentro de la Tarifa, la SHCP expedirá mediante circulares que se publicarán en el Diario Oficial de la Federación, los Criterios de Clasificación Arancelaria, cuya aplicación será de carácter obligatorio.*

*De igual forma las diferencias de criterios que se susciten en materia de clasificación arancelaria, serán resueltas en primer términos mediante procedimiento establecido por la misma Secretaría de Hacienda.*[211]

### 3.2.3 Ley de Comercio Exterior

Esta ley es considerada como la Ley más importante que regula directamente al Comercio Exterior por lo que, será necesario su estudio.

*La Ley de Comercio Exterior (LCE) es un ordenamiento jurídico que contiene las normas institucionales y principios jurídicos relativos a la política de Comercio Exterior del país. La LCE, se expidió en ejercicio de la facultad conferida al Congreso de la Unión para legislar en materia de comercio (Art. 73 fracción X, de Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) con el objeto de regular situaciones normales de intercambio internacional de México además se trata que reglamente el art. 131 de CPEUM para atender situaciones de urgencia.*

*El objetivo central de este ordenamiento es estatuir, a nivel, federal un marco normativo que consolide y encauce el papel del Comercio Exterior en México, promueva la competitividad del país a través de la política comercial y brinde confianza, y seguridad jurídica los agentes económicos que realizan actividades vinculadas al mercado exógeno.*[212]

---

[211] Ibíd., p. 289-290

[212] VELAZQUEZ Elizarrarás, Miguel Ángel. Ley de Comercio Exterior. Análisis y comentarios. Ed. Themis, 3a. ed. México 2000

Por lo que las disposiciones de esta Ley son de orden público y de aplicación general en toda la República, sin perjuicio a lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. (art. 2)

Art. 131 constitucional establece lo siguiente: es facultad privativa de la Federación, gravar las mercancías que se importen, o exporten, o que pase de tránsito por el territorio nacional. El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras así como para restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el Comercio Exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiera hecho de la facultad concedida.

Del precepto anterior deriva la Ley de Comercio Exterior la cual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de julio de 1993, misma que tiene su reglamento y que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993. Tiene como objetivo, según su artículo 1º. Regular y promover el comercio exterior así como incrementar la competitividad de la economía nacional integrándola adecuadamente a la internacional y contribuir a elevar el bienestar de la población.

> *Así, la Ley de Comercio Exterior, abrogó a la ley Reglamentaria del art. 131de la CPEUM publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, en todo lo relacionado, al comercio exterior, así como a la Ley que establecía el régimen de exportación del oro, publicada en el DOF el 30 de diciembre de 1980 y a todos los ordenamientos, disposiciones que se le opusieran.*
>
> *Asimismo, el Reglamento (el cual se integra por 11 títulos a lo largo de 215 artículos y 6 transitorios) abrogó el Decreto que establece la organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior publicado en el DOF el 8 de junio de 1980, el Decreto que crea la Comisión Mixta para la promoción de la exportación y establece su organización y funciones cuya publicación se llevó a cabo el 27 de julio de 1989 y el Decreto por el que se establece el Premio Nacional de Exportación de fecha 12 de abril de 1993 y el Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones, publicado en el DOF el 14 de septiembre de 1977.* [213]

Dicha ley se compone de 98 artículos en los cuáles podemos consultar las regulaciones correspondientes a temas como las facultades del Ejecutivo Federal tales como: Art. 4º.

> *I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la CPEUM.*

[213] DIAZ Solís, Silvia Eloisa. Estudio Constitucional del Comercio Exterior en México. Tesis, Facultad de Derecho-UNAM, 2000 p. 96

*II Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diarios Oficial de la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la CPEUM.*

*III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdo expedidos por la Secretaría o en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el DOF.*

*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 DOF.*
*V. Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría sin perjuicio de las facultades que corresponden a otras dependencias del Ejecutivo Federal, y*

*VI. Coordinar, a través de la Secretaría, la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los gobiernos de los Estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado.*[214]

La Ley de Comercio Exterior establece las facultades de la Secretaría de Economía (antes Secretaría Comercio de Fomento Industrial SECOFI), y son las siguientes:

*I. Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias,*
*II. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones.*
*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 mercado de país de origen;*
*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. Asesora 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 convenio internacionales en materia comercial de los que México sea parte,*
*XI. Establecer mecanismos de promoción de las exportaciones y*
*XII. Las demás que le encomienden expresamente las leyes y los reglamentos.*[215]

---

[214] Art. 4°. Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. Ed. ISEF, 4ª ed., México 1999. p.2
[215] Art. 5o. Ley de Comercio Exterior, p. 3

También la ley regula las facultades de las Comisiones Auxiliares sea el caso de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), todo lo referente a aranceles y medidas de regulación, aumento, disminución o desaparición de los aranceles que se hacen mediante los decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, así como la regulación, restricción o prohibición de la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, de las Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda y finalmente todo lo referente a la promoción de exportaciones, infracciones, sanciones y recursos.

Por último se hace mención al Premio Nacional de Exportación el cuál es un instrumento de fomento a la exportación promovido y otorgado anualmente por el Gobierno Federal e instrumentado por sectores público y privado, con el cual se reconoce a las empresas exportadoras que contribuyen al mejoramiento del sector y a las instituciones que se distinguen por sus esfuerzos a favor de la capacitación de recursos humanos y el desarrollo de los instrumentos operativos, tecnológicos, administrativa, jurídicos y financieros que operan en el medio exportador, con el fin de incrementar, con todo ello, la presencia de los bienes y servicios mexicanos en el extranjero.

En el artículo 15 de la Ley de Comercio Exterior se establece: las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías se podrán establecer en los siguientes casos:

-Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materia primas a los productores nacionales o para regular y controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad con las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional.

-Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

-Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas,

-Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies,

-Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico y.

-Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecológica, de acuerdo con la legislación en la materia.

Es importante mencionar que el establecimiento de las medidas señaladas deberá someterse previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y publicarse en el DOF.

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias consistirán en:
Permisos previos. Es el instrumento expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industria (ahora Secretaría de Economía) para realizar la entrada o salida de mercancías al territorio nacional. (Art. 21 de la ley)

Cupos. Se entiende por cupo el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo. La administración de los cupos podrá hacer por medio de permisos previos. (Art. 23)

### 3.2.4 Programas de Fomento a las exportaciones

Es indispensable dejar en claro que para que un empresario logre exportar, ya sea pequeño mediano o grande dentro de un mercado internacional realmente competitivo, necesita tener una orientación general sobre los principales elementos que se tienen que tomar en cuenta para cualquier proyecto de exportación, es decir, necesita una asesoría básica sobre documentos, trámites y dependencias que participan en las operaciones de comercio exterior, y que de alguna forma u otra, le serán útiles para insertarse en el juego internacional.

De este modo, cada uno de los programas que a continuación se describen, mostrarán aquellos requisitos que el empresario mexicano debe de cubrir y aquellas características que deberá de cumplir para poder ser insertado en alguno de ellos, fomentando así la exportación de su o sus productos.

#### 3.2.4.1 Programa de Importación Temporal para Elaborar Productos de Exportación (PITEX)

Este es uno de los programas de fomento a la exportación y está diseñado para el empresario ya sea en calidad de persona física o moral que se establezca en el territorio nacional y que se dedique a la producción y posterior exportación directa o indirecta de mercancías no petroleras.

PITEX, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 reformado mediante decreto publicado el 11 de mayo y el 13 de noviembre de 1998.

> *Es un instrumento de promoción a las exportaciones mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, el Impuestos al Valor Agregado, y las cuotas compensatorias en su caso.*[216]

Mediante decreto del 18 de mayo de 1998 se establece la incorporación del Programa en el Sistema Integral de comercio Exterior (SICEX).

[216] WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico... Op. Cit., p. 304

Los beneficiarios del programa PITEX son:

1) Las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleras establecidas en el país que exporten directa o indirectamente y,

2) Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido pro la SECOFI, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Se definieron dos etapas en la operación de los programas de importación temporal. La primera corresponde del año 1994 al 2000 (siete años) en los que los programas permanecerán sin modificaciones y un segundo período a partir del año 2001. En lo que respecta a la primera etapa, los programas de importación continuaron operando como hasta antes del TLCAN en donde se establecía lo siguiente:

-La maquinaria importada temporalmente antes del año 2001 podrá permanecer en el régimen temporal en los términos actuales y por el tiempo que la empresa decida.

-Las empresas que deseen cambiar estas importaciones temporales a definitivas sólo pagarán el arancel de importación por el valor neto de depreciación de la maquinaria.

Ahora, en lo que respecta a la segunda etapa, a partir del año 2001, el programa PITEX continuará bajo el régimen de importación temporal. En cuanto al tratamiento a insumos y componentes incorporados físicamente al producto de exportación, hay que decir que se mantendrá la importación temporal para insumos libre de arancel e IVA cuando:

1) provengan y se destinen a países integradores del TLCAN
2) se destinen a países no integrantes del TLCAN

Ahora, habrá modificación al régimen de importación temporal para insumos y componentes de países no TLCAN incorporados a exportaciones a Estados Unidos y Canadá. Aquí será la Secretaría de Economía quien tendrá la labor de analizar los aranceles sobre dichos insumos y componentes y en los casos en que se justifique, se aplicará una política de disminución arancelaria para los insumos y componentes no TLCAN que beneficiará tanto a las empresas PITEX como a las Maquiladoras.

La nueva fórmula radica en que para insumos no TLCAN incorporados a productos de exportación a EUA o Canadá, se exentará la menor de las dos cantidades siguientes:

-Aranceles por la importación de esos insumos.
-Aranceles pagados por su importación a EUA o Canadá.

Los aspectos que toma en cuenta dicha fórmula son los siguientes:

1) La libre importación de insumos no originarios en el TLCAN extendería indebidamente las preferencias arancelarias TLCAN a los países productores de dichos insumos.

2) La eliminación total de la libre importación de insumos y componentes podría generar un problema de doble tributación.

En otras palabras, lo que se busca es no extender beneficios arancelarios del TLCAN a terceros países. Y para lograr lo anterior es que, como ya se mencionó, se modifican los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelaria, por lo que México deberá igualar el tratamiento arancelario que se otorga a insumos y maquinaria fuera de la región para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el TLCAN.

*El programa da derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:*

*1 Materias primas, partes y componente que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.*
*2. Envases, empaques, contendores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.*
*3. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.*
*4. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramientas duraderas, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, y*
*5. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.*

*La importación de estas dos últimas se autorizará a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.*

*La Secretaría de Economía, otorgará en su caso, el permiso previo para la importación definitiva de los productos de que se trate, debiéndose cubrir los impuestos de importación correspondientes a las fracciones arancelarias de los insumos importados e incorporados en los productos objeto de esta autorización.*

*La vigencia de los programas es indefinida y se otorga conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el decreto y la legislación aduanera.*[217]

El programa PITEX brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre de impuestos a la importación y del IVA, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación. Los titulares que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes, incluido en cualesquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

[217] Ibíd., p. 306-307

### 3.2.4.2 Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados (PITEX Servicios)

El decreto que establece este programa fue publicado en el DOF el 11 de abril de 1997. Debido a que el apoyo que se otorgaba a las empresas que realizaban operaciones de exportación se enfocaba únicamente para productos (bienes tangibles), la entonces SECOFI diseñó un nuevo programa PITEX en donde los incentivos ya no sólo son para este tipo de empresas, sino que ahora se ha desarrollado un instrumento con apoyo específico para aquellas instituciones dedicadas a la prestación de servicios asociados a la exportación no petrolera.

> *Este programa es un instrumento de promoción a las exportaciones mediante el cual se permite a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal maquinaria y equipo necesario para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación.* [218]

Dichas compañías deberán especializarse en:
1. carga, descarga y estiba en puertos marítimos.
2. ingeniería de procesos industriales,
3. diseño de productos, empaques y envases
4. exploración, prospección e investigación,
5. reparación de buques y contendores,
6. reparación de estructuras, tanques y calderas.

Las empresas que se integren a PITEX SERVICIOS contarán con beneficios como la exención del requerimiento de permisos o autorizaciones administrativas previos, a menos que se tratase de mercancías que, por razones de seguridad nacional, sanitarias fitopecuarias o ecológicas, así lo requieran. Asimismo, el interesado se verá beneficiado en la importación temporal de maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías, con excepción de vehículos de transporte, equipo de investigación, control de salida, informática y seguridad industrial.

Para que la empresa pueda gozar de los beneficios citados, deberá se una sociedad mercantil registrada conforme a las leyes mexicanas, facturar un mínimo del 50% de sus ingresos anuales a la industria maquiladora, a empresas PITEX o ECEX o bien a residentes ubicados en el extranjero. Asimismo, la empresa deberá dar una copia de su última declaración anual de impuestos al fisco. Por último, deberá presentar un informe trimestral de las operaciones que haya realizado bajo este programa tanto ante Secretaría de Economía como ante la SHCP. Además las empresas autorizadas no podrán facturar el IVA con tasa 0 por los servicios que presten.

---

[218] Ibid., p. 308

### 3.2.4.3 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Este decreto tiene como antecedente el decreto publicado en el DOF el 3 de mayo de 1990 (Reformado mediante Decreto publicado en el DOF el 11 de mayo de 1995). La modificación de este programa se llevó a cabo porque se consideró necesario actualizar y ampliar el régimen del decreto de ECEX, para que sus beneficios alcancen a las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

Dentro de los beneficios existentes para aquellas compañías que se registren bajo este programa están los siguientes:

1) La empresa podrá obtener la constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX)
2) Podrá inscribirse en el PITEX;
3) Podrán expedir una constancia de exportación a sus clientes proveedores nacionales, con lo que podrá adquirir bienes que sean considerados como exportados definitivamente, lo cual permitirá expedición de facturas con tasa 0 de IVA.

4) Cuentan con apoyos financieros por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos; asimismo les ofrecerá a estas empresas y sus proveedores servicios de capacitación y asistencia técnica.

Por último es importante mencionar que este programa abarca dos modalidades de empresas de comercio exterior: empresas de comercio exterior consolidadora de exportación y empresa de comercio exterior promotora de exportación.

La primera se define como la persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social mínimo de 2,000.000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

Por su parte la promotora de exportación se adjudica a aquella persona moral que tenga como actividad principal la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

De este modo podemos ver que en una modalidad u otra, la empresa interesada que cumpla con los requisitos antes estipulado, puede gozar de beneficios administrativos y financieros que le permitan incursionar de manera favorable en el competido mercado internacional.

### 3.2.4.4 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

El decreto y las reformas de ALTEX son del 3 de mayor de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995 respectivamente y fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. Dentro de este programa de fomento al exportador mexicano, se verán beneficiadas las empresas que cuenten con grandes volúmenes de exportación.

Así las empresas que se encuentran registradas como ALTEX tendrán la devolución del IVA cuando se tenga saldo a favor en las operaciones de comercio exterior que lleven a cabo.

Asimismo, contarán con acceso gratuito a los sistemas de información comercial que son dados por SECOFI y el Banco Nacional de Comercio exterior.

Los registrados en ALTEX estarán exentos de una segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida del país, siempre y cuando hayan sido despachadas en una aduana interior.

Del mismo modo tendrán la capacidad para nombrar un solo apoderado aduanal para varia aduanas y diversos productos, esto tendrá que ser a través de una previa autorización que será emitida por la SHCP.

Ahora, para poder entender esto beneficios se tendrán que cubrir ciertos requisitos entre los que destacan:

1) Los exportadores directos tendrán que demostrar exportaciones por un mínimo anual de dos millones de dólares o bien el 40% de sus ventas totales.

2) En el caso de los exportadores indirectos, tendrán que demostrar ventas anuales de las mercancías incorporadas a productos destinados ala exportación o que han sido exportadas por terceras personas. La exportación tendrá que ser por un equivalente mínimo de 50% de sus ventas totales. Como en todo los casos, para poder integrarse al programa la empresa deberá presentar una solicitud y la documentación correspondiente ante SECOFI y delegación o subdelegación federales.

### 3.2.4.5 Drawback

Es otro programa de fomento a la exportación existentes en México, el cual tiene como objeto la importación de materias primas, incorporarlas a un bien que será exportado más tarde ya perfeccionado.

> *Decreto que establece la devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back) DOF del 11 de mayo de 1995, tiene como antecedente el Decreto publicado en el DOF el 24 de abril de 1985 (reformado el 29 de julio de 1987)*
>
> *Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes, y otros minerales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.* [219]

Los derechos de importación se pagarán a la entrada de las mercancías: sin embargo, serán devueltos al interesado en el momento de la exportación del producto perfeccionado.

Bajo este programa existe una gran flexibilidad debido a que si no se exporta (es decir, que no sean devueltos los impuestos), si se tendrá satisfechos los derechos arancelarios correspondientes. Es importante aclarar que este programa puede ser solicitado tanto por los exportadores directos como por los indirectos.

Dentro de los requisitos que el Draw Back establece para insertarse en él están:

1) la solicitud de devolución de impuestos deberá ser presentada en SECOFI con la documentación correspondiente, dentro de los 12 meses siguientes en que se llevó a cabo la importación. Así, el exportador directo, tendrá un plazo de 90 días hábiles que empezarán a contar a partir del día siguiente en que se haya realizado la exportación para poder exigir dicha devolución, y será el mismo lapso, pero a partir del día siguiente en que se expida la constancia de exportación o la constancia del depósito, para los exportadores indirectos.

2) en el caso del exportador directo, este deberá presentar una copia del pedimento de importación y exportación que amparen la mercancía de las que requiere la devolución. Por su parte, el exportador indirecto deberá incluir la factura de venta y una copia del pedimento de importación, así como presentar una constancia de exportación cuando las mercancías sean enajenadas a maquiladoras, empresas ECEX y empresas con programas PITEX, y una constancia de depósito cuando los productores se enajenen a empresas que estén dentro de la industria automotriz o; carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación en el caso en que las mercancías se enajenen a un tercero que no haya sido considerado anteriormente. (Trámites se efectúan en la Secretaría de Economía o en delegaciones y subdelegaciones federales).

---

[219] Ibid. p. 317

### 3.2.4.6 Otros mecanismos

Así, si bien son los anteriores los principales programas elaborados con la finalidad de promover la exportación de nuestro país, también es cierto que existen algunos otros mecanismos que han servido como instrumentos para la eliminación de trabas y restricciones a las exportaciones mexicanas. Entre ellas están:

Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)
Ferias Mexicana de Exportación (FEMEX)
Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

1. **Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)**

Esta Comisión tiene por objeto conjuntar todas aquellas demandas quejas y sugerencias dentro del sector empresarial exportador, haciéndolas del conocimiento de las autoridades competentes a efecto de que se pueda dar una eliminación gradual de todas aquellas trabas que de alguna forma u otra afecten o restrinjan las ventas mexicanas al mercado externo.

Bajo esta base de conjunción entre autoridades y empresarios, se pretenden llevar a cabo proyectos específicos que apoyen al sector exportador, agilizando los trámites de exportación llevando a cabo acciones de tipo promocional, entre otras cosas.

En el caso de que las empresas no recibieran el apoyo necesario para la concretización de su actividad exportadora, tendrán la opción de presentar por escrito la petición correspondiente de un determinado caso ante esta Comisión, quien tendrá la obligación de atenderla.

2. **Ferias Mexicana de Exportación (FEMEX)**

La base jurídica de Femex se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997. Las Ferias Mexicanas de Exportación es uno de los eventos internacionales coordinadas por instituciones como BANCOMEXT, en los cuales se persigue el objetivo de promocionar los productos de las empresas nacionales en los mercados internacionales. Dentro de dichas ferias, los exportadores ofrecen sus productos con el fin de darlos a conocer a compradores del exterior.

Existe un incentivo para los organizadores de las ferias, cuando promuevan exitosamente las exportaciones, cuando se comprometan a realizar la feria tres ves ininterrumpidas y además inviertan por lo menos 1.2 millones de pesos. Dicho incentivo es el llamado Certificado de Ferias Mexicanas de Exportación.

Es importante mencionar que BANCOMEXT proporcionar apoyos financieros a aquellos que cuenten con dicho certificado (servicio de banca, otorgaciones de créditos, promoción de eventos, entre otros).

### 3. Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

> Entre los instrumentos que se ofrecen para difundir la información comercial, destaca *el Sistema Mexicano de Promoción Externa, el cual se establece como un mecanismo de coordinación de las actividades de promoción del comercio y la inversión que realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como un medio para dar difusión a los programas y esquemas promocionales establecidos por el Ejecutivo Federal.* [220]

Es precisamente por este medio que se permite al empresario, a través de una red internacional de internet, el consultar la base de datos que contiene la siguiente información:

1) La demanda externa de productos mexicanos;
2) La oferta exportable de nuestro país
3) Los intereses extranjeros por invertir en México,
4) La demanda mexicana de inversión extranjera.

Además este sistema cuenta con información general sobre comercio exterior, infraestructura, mercados internacionales ferias y eventos internacionales información sobre la producción nacional de bienes y servicios, información económica general sobre cada actividad productiva, información, jurídica específica para cada sector, así como diversos directorios de empresas relacionadas con el comercio exterior.

Dentro de las entidades y organismos que conforman el comité presidido por la Secretaría de Economía, para colaborar con el buen funcionamiento del SIMPEX se encuentra: BANCOMEXT, NAFIN, Consejo Coordinador Empresarial, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Consejo Empresarial Mexicano para Asunto Internacionales, Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, Confederación Nacional de Cámaras de Industria, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México y aquellos otros organismos con la Secretaría de Economía determine.

Como podemos darnos cuenta, el SIMPEX es un organismo en el que se coordinan las actividades que en materia de comercio exterior realizan las diversas instituciones del país, concentrando así la información que ayude a definir estrategias de comercialización viables que reditúen beneficios palpables a México.

Todos estos programas fueron creados considerando que ayudarían a facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a la exportación y así fortalecer la presencia de los productos mexicanos en el exterior. Sin embargo tales objetivos aún no se realizan en su totalidad ya que si bien es cierto que los diversos programas han demostrado ser mecanismos eficaces de apoyo a los empresarios exportadores, no todas las empresas exportadoras se han visto beneficiadas, ya que estos programas para su acceso solicitan requisitos que a veces sólo pueden ser cubiertos por las grandes empresas,

[220] Ley de Comercio Exterior 1997, Reglamento art. 190

como por ejemplo entre estos requisitos se encuentra el pedimento en fecha, número, producto y valor en pesos y dólares de cada factura durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud, donde sólo las empresas exportadoras de gran tamaño, y que cuentan con una estructura administrativa consolidada, pueden cubrir.

Así también se encuentra el caso de la constancia de registro como Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que no ha consolidado un logro importante en el incremento de las exportaciones no petroleras debido a una serie de problemas que nuestra empresa exportadora enfrenta cada día, como es el adecuar sus estructuras productivas para exportar competitivamente con el exterior, por lo que sólo las más beneficiadas de este programa también han sido las empresas grandes quienes son las únicas más capaces de hacer frente a la competencia internacional.

Otra de las desventajas que se tienen en este ámbito, es la que presenta el programa de DRAW BACK por la lentitud con que se hace la devolución de los impuestos lo que ocasiona altos costos financieros a las empresas exportadoras, requiriendo por lo consiguiente de una mayor agilidad en este tipo de Programa.

# CAPITULO IV
# MEDIDAS PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE

4.1 Organismos que intervienen en el Comercio Exterior.
4.2 Obstáculos a los que se enfrentan las empresas exportadoras
4.3. Medidas para tener acceso al mercado de Canadá

El problema de nuestro comercio exterior, consiste en depender demasiado de un solo país (EUA) ya que esta concentración implica dependencia económica. Una solución a este problema sería que el comercio exterior se diversificara; en este sentido el mercado canadiense es la alternativa por las ventajas que representa. Primero, con este país tenemos un tratado de libre comercio, segundo existe una relativa cercanía geográfica, y tercero cuenta con un población altamente consumidora, entre otras.

Sin embargo, dichas ventajas no han sido aprovechadas por los exportadores mexicanos sobre todo el empresario de la mediana y pequeña empresa, debido a una serie de obstáculos tales como: la deficiente infraestructura que existe en el país, la falta de competitividad y eficiencia de las empresas, la falta de apoyos crediticios a las empresas, el desconocimiento de las características del mercado canadiense y a las diferencias culturales que existen entre los dos países.

Así, en este capítulo se expondrán dichas dificultades y los pasos que tiene que seguir el exportador mexicano para tener acceso al mercado canadiense y aprovechar las ventajas que representa.

## 4.1 Organismos que intervienen en el Comercio Exterior

Un aspecto que hay que destacar es que, cuando el empresario mexicano se decide a exportar desconoce cuales son las instituciones a las que debe de recurrir para tal propósito, por lo que a continuación mencionaré cuales son las instituciones que controlan y apoyan el comercio exterior.

### 4.1.1 Secretaría de Economía (SEDECOM)

La Secretaría de Economía surge de la necesidad de atender y regular los aspectos relacionados con el fomento a la industria y el comercio interior y exterior del país.

A este Secretaría se le puede considerar como la autoridad más importante en materia de comercio exterior. Sus actividades en materia de comercio exterior se encuentran en el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF), de las cuales destacan:

1. Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país, con excepción de los precios de bienes y servicios de la administración pública federal (fracción I).

2. Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país (facción IV).

3. Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior (fracción V).

4. Estudiar y determinar, mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la SHCP, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y el comercio exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados (facción VI).

5 Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil, así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología (fracción XIII).

6. Asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias en el de las empresas que se dediquen a la exportación de manufacturas nacionales (fracción XX).

> *Además esta Secretaría es la encargada de formular y conducir la política general de comercio exterior, fomentar (en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores) el comercio exterior del país. Por otra parte, estudia, proyecta y determina los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación.*[221]

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 5º. faculta a dicha Secretaría para:

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 requisitos de marcado de país de origen y etiquetado.
VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional.
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 internacionales con las dependencias competentes.
X. Expedir 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.

---

[221] WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior... Op. Cit., p.347

Sus objetivos principales son:

*-Apoyar a las empresas comerciales e industriales en sus iniciativas para modernizarse y elevar su competitividad.*

*-Mantener el dinamismo de las exportaciones, incorporando nuevas empresas a la exportación directa e indirecta.*

*-Impulsar la cultura del consumidor, que privilegie la toma de decisiones informada y selectiva para proteger el poder adquisitivo de las familias.*[222]

Esta Secretaría se compone de cuatro subsecretarías:

*1. La subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, en la cual encontramos la Coordinación General de Negociaciones con América y Acceso al Mercado, sus atribuciones principales son: Diseñar estrategias para la participación de México en las negociaciones comerciales, con los paises de América del Norte, América Latina y el Caribe, y con organismos comerciales internacionales de la región.*[223]

2. La Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior. En ésta subsecretaría destacan las siguientes Direcciones:

-La Dirección General de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX), mencionada en el capítulo anterior.

*-La Dirección General de Promoción Externa: la cual diseña las estrategias para la promoción de exportaciones, coordina los programas de promoción del comercio exterior, coordina la elaboración de programas, ferias y eventos relacionados con la promoción del comercio y la inversión extranjera, participa en el diseño, implementación y evolución de los mecanismos para la promoción de proyectos de oferta exportable y la inversión extranjera.*

*-La Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y de Desarrollo Regional: esta dirección desarrolla conjuntamente con las dependencias, y entidades competentes programas para la atención y promoción de la industria maquiladora y proporciona orientación a las micro, pequeñas y medianas empresas en los trámites necesarios para la obtención de apoyos financieros.*[224]

3. Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la industria y al comercio exterior: Dentro de esta subsecretaría destacan las siguientes Direcciones:

*-La Dirección General de Servicios al Comercio Exterior: participa en el diseño, implementación, y avaluación de los servicios al comercio exterior, participa en el diseño*

---

[222] Ibíd., p. 347-348
[223] Ibíd., p. 348
[224] Ibíd., p.350-351

*de instrumentos de apoyo a la exportación, expide permisos previos de importación o de exportación, expide certificados de cupos de exportación e importación, define los criterios y procedimientos para certificar el origen de las mercancías, y expedir certificados de origen para las mercancías exportadas elaboradas en el país.*

*-Dirección General de Normas: esta dirección se encarga de formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las normas oficiales mexicanas y normas mexicanas en el ámbito de competencia de la Secretaría. Además codifica por materias las normas oficiales, mexicanas, normas de otros países e internacionales, y certifica el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas.*

*-Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales: conoce, tramita y resuelve los procedimientos administrativos de investigación en lo referente a prácticas desleales de Comercio Internacional y a medidas de salvaguarda que proceda adoptar por motivos de emergencia en los términos de la Ley de Comercio Exterior y sus Reglamento, los tratados o convenios internacionales suscritos por el gobierno mexicano, además asiste técnicamente a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones instruidas en y por otros países sobre prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda, para la adecuada defensa de sus intereses.*[225]

4. Y por último está la Subsecretaría de Comercio Interno.

### 4.1.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.)

A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público le corresponde despachar los siguientes asuntos según el artículo 31 de la LOAPF:

-Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones fiscales y de las leyes de ingresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal (fracción III).

-Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, escuchando para ellos a las dependencias responsables de los sectores correspondientes y administrar su aplicación en los casos en que no competa a otra Secretaría (fracción IX).

-Cobrar los impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes aplicables y vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales (fracción XI).

-Organizar, dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la Unidad de Apoyo para la Inspección Fiscal y aduanera (fracción XII).

*La estructura orgánica básica actual de la SHCP queda conformada por: un secretario, tres subsecretarios, un procurador fiscal de la Federación, un tesorero de la Federación,*

[225] Ibid., p.351-352

*un oficial mayor, una Coordinación General, 37 direcciones generales o unidades equivalentes y dos órganos desconcentrados.*[226]

Las direcciones relacionadas en cuestiones de comercio exterior son las siguientes:

*1. Dirección General de Crédito Público: se encarga de coordinar, implementar y evaluar la contratación de financiamiento con el Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento y los organismos y fondos similares a través de las siguientes direcciones.*

*-Dirección de Financiamiento al Comercio Exterior: esta dirección formula las políticas y los programas de capacitación de recursos para el financiamiento de comercio exterior mexicano, dictamina sobre las condiciones financieras de las ofertas de crédito al comercio exterior que sean presentadas por las entidades de la administración pública federal, promueve y fomenta la utilización de líneas globales de crédito establecidas con las agencias bilaterales.*

*-Dirección General de Organismos Financieros Internacionales: propone las normas y criterios de negociación con los organismos financieros internacionales con base a las políticas sobre financiamiento externo de la Secretaría.*[227]

*2. Dirección General de Banca de Desarrollo: formula la política y el programa financiero global de la banca de desarrollo, de los fideicomisos. Cuenta con una dirección que coordina exclusivamente la banca de desarrollo de comercio exterior.*

*-Dirección de Banca de Comercio exterior, Servicios y Estudios Económicos: coordinar los programas y presupuestos de las entidades de la banca de desarrollo, así como proponer las bases para el seguimiento de su ejercicio, proponer, para consideración superior, el establecimiento de medidas tendientes a mejorar el perfil estructural y eficiencia operativa de las instituciones del ámbito de su competencia, realizar estudios económicos y financieros sobre el funcionamiento de las instituciones de banca de desarrollo.*[228]

3. Dirección General de Política de Ingresos por Impuestos y de Coordinación Fiscal, cuyas funciones y atribuciones en materia de comercio exterior son ejercidas a través de una dirección específica:

*La Dirección General Adjunta de Política Impositiva, Aduanera y de Coordinación Fiscal sus atribuciones son la siguientes: participar en el estudio y formulación de los proyectos de aranceles, cuotas compensatorias y demás medidas de regulación y restricción al comercio exterior, participar en el análisis de las medidas necesarias para que la política aduanera y la relacionada con la industria maquiladora sean acordes con la política de comercio exterior, participar en la elaboración de disposiciones relativas a las operaciones fronterizas, para el aumento de la industria maquiladora y para el desarrollo*

[226] Ibid., p. 354
[227] Ibid., p. 354-355
[228] Ibid., p. 355

*de la franja y región fronteriza del país en el área de su competencia, participar en la elaboración de las políticas y programas correspondientes para el fomento a las industrias de exportación, los regímenes temporales de importación y la exportación e importaciones para montaje y acabado automotriz, elaborar los proyectos de precios estimados de mercancías de comercio exterior que sean objeto de subvaluación, participar en la negociación de convenios y tratados internacionales en materia aduanera.*[229]

4. Dirección General Técnica y Negociaciones Internacionales. Cuenta con dos direcciones que ejercen sus atribuciones en materia de comercio exterior:

*-Dirección General Adjunta de Proyectos Jurídicos Aduaneros: estudia y formula los anteproyectos de iniciativas de ley y proyectos de reglamentos en materia aduanera, así como los proyectos de reglas generales y otras disposiciones de carácter aduanero y participa en las negociaciones de convenios y tratados internacionales en materia comercial en los que se discutan temas aduaneros.*

*-Dirección General adjunta de Negociación de Tratados y Proyectos Especiales: participa en el estudio y formulación de los anteproyectos de convenios y tratados de carácter internacional en materia fiscal o aduanera, así como en las negociaciones respectivas, y participa en la elaboración de los proyectos de las medidas y acciones para dar cumplimiento a las obligaciones contraídas por el gobierno federal, mediante la celebración de convenios y tratados en materia fiscal o aduanera.*[230]

*5. Dirección General de Destino de los Bienes de Comercio Exterior propiedad del Fisco Federal sus atribuciones son las siguientes: determinar las políticas, procedimientos y criterios para el control, administración y destino de las mercancías que han pasado a propiedad del fisco federal o se encuentren en los casos previstos en el artículo 157 de la Ley Aduanera, controlar y supervisar las mercancías de comercio exterior, que por su naturaleza requieran de un destino inmediato a su destrucción por ser nocivas para la salud, prohibidas, en estado de descomposición, u otra característica similar, e informar a las personas que presten los servicios señalados en el artículo 14 de la Ley Aduanera, de las mercancías en abandono que no será objeto de destino por parte de esta Dirección General.*[231]

### 4.1.3 Servicio de la Administración Tributaria (S.A.T)

El reglamento interior de los Servicios de la Administración Tributaria, se publicó en el DOF el 22 de marzo del 2001. Las dependencias que tienen injerencia en cuestiones de comercio exterior son:

*1. Administración General de Recaudación: está encargada de establecer los lineamientos en materia de devolución de pagos indebidos realizados mediante depósitos en cuenta*

[229] Ibid., p. 356
[230] Ibid., p. 356-357
[231] Ibid., p. 357

*aduanera efectuados por contribuyentes ante instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas para estos efectos.*

*2. Administración General de Auditoría Fiscal: Formular el Plan General Anual de Fiscalización y establecer la política y los programas en materia de conocimiento aduanero derivado del mecanismo de selección aleatoria y de comprobación del cumplimiento de las obligaciones fiscales, inclusive de las aduanales, determinación de la base de los impuestos generales de importación o exportación conforme a la Ley Aduanera. Ordenar y practicar la retención, persecución, embargo de mercancías de comercio exterior o sus medios de transporte, cuando no se acredite su legal importación, tenencia por estancia en el país, tramitar y resolver los procedimiento aduaneros que se deriven del ejercicio de sus facultades de comprobación del cumplimiento de las obligaciones fiscales.*

*3. Administración General Jurídica de Ingresos: Se encarga de establecer la política y los programas de regímenes temporales de importación y exportación y de criterios arancelarios, así como, cancelar las patentes de agente aduanal y las autorizaciones de apoderado aduanal, y suspenderlos o declarar la extensión del derecho de ejercer la patente de agente aduanal.*

*4. Administración General de Aduanas: esta administración se encarga de proponer, los programas de actividades para aplicar la regulación que regula el despacho aduanero, la prevención de delitos fiscales y el apoyo a las autoridades fiscales en la ejecución de sus facultades de supervisión y vigilancia, dictamen pericial, así como la política y programas en materia de agentes y apoderados aduanales (fracción I), participa en el estudio y elaboración de propuestas de políticas y programas, relativos al desarrollo de la franja y región fronteriza del país, al fomento de las industrias de exportación, regímenes temporales de importación o exportación y de depósito fiscal (fracción IV), integrar la información estadística sobre el comercio exterior (fracción IX), ordenar y practicar la retención, prosecución o embargo de las mercancías de comercio exterior, incluyendo los vehículos o de sus medios de transporte, cuando legalmente proceda (fracción XIII). Determinar los impuestos al comercio exterior, derechos por servicios aduaneros, aprovechamientos, así como aplicar las cuotas compensatorias y determinar en cantidad líquida el monto correspondiente, a cargo de contribuyentes, responsables solidarios y demás obligados (fracción XIX), determinar, conforme a la ley aduanera, el valor en aduana de las mercancías de importación, o el valor comercial de las mercancías de exportación (fracción XXXVIII), practicar el reconocimiento aduanero de las mercancías de comercio exterior en los recintos fiscales o fiscalizados, o a petición del contribuyente, establecer la naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías de comercio exterior, así como determinar su clasificación arancelaria (fracción LII).*[232]

[232] Ibid., p. 358-360

### 4.1.4 Secretaría de Comunicaciones y Transportes (S.C.T)

Esta Secretaría en materia de Comercio Exterior está a cargo de la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y la administración de los ferrocarriles federales. Además, fija las normas técnicas y de operación así como las tarifas de fletes de esos servicios.

El reglamento interior vigente de esta Secretaría fue publicado en el DOF el 21 de junio de 1995, y fue reformado mediante decreto publicado en el DOF el 29 de octubre de 1996.

Las principales actividades que algunas de sus dependencias desarrollan en relación al comercio exterior son las siguientes:

1. Dirección General de Aeronáutica Civil. Tiene por objetivo garantizar el control, seguridad, calidad y eficiencia para la adecuada prestación de los servicios de transporte aéreo nacional e internacional de pasajeros, de carga.

Entre sus principales atribuciones de conformidad con el reglamento interior de la Secretaría están las siguientes: II. Regular, coordinar, vigilar y controlar los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, los servicios aeroportuarios y complementarios, así como sus instalaciones y equipos. (IV) establecer, vigilar, y en su caso, modificar las condiciones de operación a que debe sujetarse el tránsito aéreo en los espacios que deben ser utilizados con restricciones para garantizar la seguridad, así como coordinar y controlar el funcionamiento de los aeropuertos.

2. Dirección General de Autotransporte Federal tiene por objeto garantizar que la operación de los servicios del sistema de transporte carretero se realicen en condiciones de calidad y eficiencia. Sus principales atribuciones son: II. Regular los servicios de autotransporte público y privado, en los caminos de jurisdicción federal; IV registrar los convenios que los permisonarios celebren entre sí o con otras empresas de autotransporte tanto nacionales como extranjeras, para la cobertura en el prestación de los servicios de autotransporte federal.

3. Dirección General de Tarifas, Transporte Ferroviario y Multimodal: tiene como atribuciones: Proponer y promover las políticas y programas de desarrollo, promoción, regulación y supervisión del sistema ferroviario y del transporte multimodal, y fomentar la operación intermodal de los distintos modos de transporte para conformar un sistema integral;

VI. Ejercer las atribuciones de la Secretaría respecto de las tarifas y precios en materias ferroviarias, de aviación civil nacional e internacional, aeroportuaria, de autotransporte, carretera, y los servicios relacionados con dichas actividades,

XVIII. Participar, en el ámbito de su competencia, en las negociaciones para la celebración o revisión de los tratados y convenios internacionales, así como en sus relaciones con otras dependencias y entidades, e intervenir en el proceso de homologación de normas técnicas en materia ferroviaria.

5. Dirección General de Puertos: I. esta dirección propone e instrumenta las políticas y programas para el desarrollo del sistema político nacional y ejercer la autoridad portuaria, por sí o través de las capitanías de puerto, VI. además tramita las concesiones y celebra, en su caso, los concursos públicos correspondientes para la administración portuaria integral, el uso, aprovechamiento, construcción, operación y explotación de bienes del dominio público en los puertos, terminales y marinas.

### 4.1.5 Secretaría de Salud (S.S)

El reglamento interior vigente de la Secretaría de Salud fue publicado en el DOF en julio del 2001, y en lo concerniente a los asuntos de comercio exterior establece lo siguiente:

A través, de sus respectivas Direcciones, da la autorización sanitaria de importación y exportación para: materias primas, equipo médico, instrumental, productos terminados, medicamentos, reactivos y regulación sanitaria. Tiene facultad para expedir manifiestos de exportación como: alimentos procesados, agentes de diagnóstico, productos de aseo, productos de tocador, plaguicidas etc. Además, ejerce el control sanitario al que deberán sujetarse las actividades, productos, establecimientos y servicios vinculados con el proceso de importación y exportación de los alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas, productos de perfumería, belleza, así como las materias primas y aditivos que intervengan en su elaboración y sustancias y elementos que puedan afectar el proceso.

También, expide normas oficiales mexicanas y establece las especificaciones sanitarias y en su caso, las propiedades nutritivas de los alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas y los productos antes mencionados y expide certificados para la exportación de los productos mencionados.

### 4.1.6 Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA)

Cuando se requiere autorización para exportar o importar productos agrícolas, ganaderos o forestales, se debe consultar previamente a esta Secretarías.

El reglamento interior de esta Secretaría, fue publicado en el DOF el 10 de julio de 2001. A este Secretaría le corresponde:

I. Formular, conducir y evaluar la política general de desarrollo rural y administrar y fomentar las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras y acuícolas, a fin de elevar el nivel de vida de las familias que habitan en el campo, en coordinación con las dependencias competentes;

IV. Fomentar los programas y expedir normas oficiales mexicanas en las materias de su competencia;

V. Promover y coordinar la expedición de normas mexicanas de calidad para productos agrícolas, pecuarios y pesqueros, así como el establecimiento de un sistema nacional de inspección y certificación de calidad que garantice su cumplimiento;

*1. Dirección General Jurídica: Es la encargada de la revisión, aprobación y expedición de normas oficiales mexicanas en el ámbito de competencias de la Secretaría.*

*2. Dirección General de Fomento a la Agricultura: Esta dirección es la encargada de elaborar los anteproyectos de normas oficiales en materia agrícola, y apoya técnicamente a los organismos nacionales de normalización.*

*3. Dirección General de Ganadería: Elabora los anteproyectos de normas oficiales mexicanas en materia pecuaria y apoya a los organismos nacionales de normalización.*

*4. Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria: Esta comisión establece y expide los permisos, licencias, certificados, dictámenes y cualquier otro instrumento de regulación en materia fitozoosanitarias, y realiza en puertos, aeropuertos, fronteras y puntos de verificación que se determine, las inspecciones fito y zoosanitarias que corresponda, y expide certificados fito y zoosanitarias para las exportaciones e importaciones.*[233]

### 4.1.7 Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)

El reglamento interior de esta Secretaría fue publicado en el DOF el 1º. de junio de 2001.

De acuerdo con su reglamento interior en la fracción IV. A este secretaría le corresponde establecer, con la participación que corresponda a otras dependencias y a las autoridades estatales y municipales, normas oficiales mexicanas sobre la preservación y restauración de la calidad del medio ambiente, sobre los ecosistemas naturales, sobre el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y de la flora y fauna silvestre, terrestre y acuática, sobre descargas de aguas residuales, y en materia minera, y sobre materiales peligrosos, residuos sólidos y peligrosos.

La fracción XX establece que le corresponde imponer las restricciones que establezcan las disposiciones aplicables sobre la circulación o tránsito por el territorio nacional de especies de la flora y fauna silvestre procedentes del o destinadas al extranjero, y promover ante la Secretaría de Economía el establecimiento de medidas de regulación o restricción a su exportación e importación, cuando se requiera para su conservación o aprovechamiento.

*Y participa en la elaboración de normas oficiales mexicanas para el control del proceso, uso, exportación e importación de plaguicidas, fertilizantes, sustancias tóxicas,*

[233] Ibid. p. 368-369

*conjuntamente con las dependencias que participan en los organismos intersecretariales competentes a cargo de dichas actividades.*[234]

### 4.1.8 Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E)

El reglamento interior de esta secretaría fue publicado en el DOF el 10 de agosto del 2001.

De acuerdo al su reglamento interior a la Secretaría de Relaciones Exteriores le corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

I Conducir la política exterior.
II. Promover, propiciar y coordinar las acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la administración pública federal de conformidad con las atribuciones que a cada una de ellas corresponda.
IV. Intervenir en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país es parte.

Las funciones en materia de comercio exterior son realizadas por: Direcciones Generales para América del Norte, para Europa, para América Latina y el Caribe, y para África y medio Oriente, la Dirección de negociaciones económicas internacionales de promoción económica internacional y la Dirección de relaciones económicas bilaterales.

## 4.2. Obstáculos a los que se enfrentan las empresas exportadoras

Como se pudo observar en el capítulo segundo, las estrategias que han establecido los gobiernos para modernizar la industria y diversificar mercados y productos de exportación no han tenido grandes resultados, por lo que, el sector industrial exportador sigue enfrentado serios problemas: tales como la falta de financiamiento e inversión, carencia de recursos humanos capacitados, de infraestructura portuaria, terrestre y telecomunicaciones, apoyos a las pequeñas y medianas empresas, por mencionar algunos.

Por lo que, la diversificación de las exportaciones no petroleras han encontrado serios obstáculos por la falta de una política sólida que impulse la modernización de la planta productiva y amplíe la producción nacional para la exportación.

Sin una política industrial, México no alcanzará esos niveles de competitividad que exige el proceso globalizador de la economía mundial. En este sentido es preciso reconocer los medios de integración de las políticas industriales con las fiscales, monetarias, científicas, educativas, laborales y de comercio exterior para alcanzar el crecimiento económico de México. Es decir, para consolidar el desarrollo industrial es

[234] Ibíd., p. 369-370

preciso una política industrial global que fortalezca la competitividad a nivel internacional de la planta productiva nacional.

### 4.2.1 Falta de Infraestructura

Un problema al que se enfrenta nuestro país es la falta de infraestructura, y la que existe es poco eficiente, como lo manifestó en su momento Jesús López, presidente del Consejo de Administración de Logística.

> *"EL país esta rezagado en infraestructura integral y regulatoria frente a su competencia internacional. Por ejemplo, un factor es el mal estado de las carreteras federales, si un trailer se va por la carretera federal le lleva más tiempo y muchas veces llega tarde a dejar la mercancía que se exporta por vía área".*[235]

Además de estar en mal estado, nuestras carreteras en general, están muy saturadas, por lo que, el autotransporte resulta ser lento y con la elevación de los combustibles y otros costos, resulta un transporte poco eficiente. En el caso de las carreteras libres estas son muy angostas, están maltratadas, y viejas; tratándose de las autopistas dadas en reciente concesión al sector privado, podemos afirmar que son costosas, a veces no de cuatro carriles y en ocasiones sólo de tramos. Esto ha generado que no sea negocio para los transportistas el uso de autopistas caras y prefieran la incomodidad e inseguridad de las viejas carreteras libres.

> *Por otra parte en México no se cuenta con una marina mercante de gran evergadura, capaz de competir con las grandes transnacionales del transporte marítimo.*[236]

La carencia de puertos de altura, bien organizados y una adecuada infraestructura es una rémora al desarrollo y diversificación de nuestro comercio exterior. El transporte marítimo internacional de México se efectúa a través de los puertos de altura y son conectados al exterior por líneas marítimas nacionales o extranjeras de conferencia o no, así como por los buques sin ruta fija.

El crecimiento del comercio exterior puede provocar una crisis en el sistema portuario mexicano por falta de un desarrollo en su infraestructura. Para poder competir en el mercado internacional, el sector industrial requiere de un sistema de transporte moderno, integrado y eficiente, comparable con el resto del mundo.

> *Sin embargo, los puertos con todo y las inversiones realizadas por el Estado, no han alcanzado un nivel de productividad y eficiencia satisfactorio. Pero a pesar de esto ha seguido alentando la construcción y la compra del equipo portuario necesario*[237]

---

[235] Véase la siguiente página de internet. www.anierm.org.mx
[236] ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales...Op. Cit., p.
[237] ORTIZ Wadgymar, Arturo...Op. Cit., p.

En el caso del transporte ferroviario: este es obsoleto puesto que están las mismas vías del porfiriato, nuestros ferrocarriles son lentos y caros. Por ello no es fácil pensar en mover mercancías en grande para el comercio mundial, además ha habido pocos avances, pues se han modernizado sólo algunos y parece que el sector privado no se ha interesado por la compra de los ferrocarriles.

> *El sector privado se ha dado cuenta de lo costoso de la modernización y quizá lo poco redituable de la inversión. Por tanto y a pesar del referido programa de modernización y 100 días de fomento a las exportaciones, los logros en materia ferroviaria han sido sumamente modestos.*[238]

Por otra parte, la vía aérea a países lejanos tales como los europeos o asiáticos es prácticamente antieconómica para la exportación, ya que resulta muy costoso la transportación de las mercancías y más cuando hablamos de un gran volúmen.

> *Asimismo, especialistas advierten que el rezago de México en telecomunicaciones resta competitividad a las empresas por una inadecuada regulación y falta de promoción de parte del gobierno. En México hay 12.5 líneas telefónicas fijas, 14.2 móviles, y 5.1 computadoras por cada 100 habitantes. Uno de los principales problemas es que las empresas no tienen acceso a la banda ancha de internet, servicio que permite enviar datos, voz y video a través de la Red, los servicios son caros y no se tienen velocidad de internet.*[239]

Por lo que, la primer tarea del gobierno del Presidente Vicente Fox Quesada es, en el ámbito comercial invertir en infraestructura, para que los exportadores mexicanos tengan menos obstáculos para poder exportar sus productos.

### 4.2.2 Problemas de Financiamiento

En este apartado primero mencionaré cuales son las instituciones que participan en el financiamiento al comercio exterior, y posteriormente se analizará si realmente brindan un apoyo eficiente a las empresas que se dedican a la exportación, principalmente a las pequeñas y medianas empresas.

#### 4.2.2.1 Instituciones que otorgan financiamiento

En México, las instituciones que ofrecen programas de financiamiento al comercio exterior, son bancos de desarrollo, bancos comerciales locales, bancos comerciales internacionales e instituciones no financieras privadas y nacionales.

Me enfocaré en algunas instituciones de la banca de desarrollo como el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN), y

---

[238] ORTIZ Wadgymar, Arturo... Op. Cit., p.
[239] Véase la siguiente página de internet. www.anierm.org.mx

también como ha contribuido la banca comercial en el financiamiento de operaciones de comercio exterior.

Las principales entidades gubernamentales encargadas de regular el comercio internacional en materia financiera son:

-La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, organismo máximo administrativo y fiscal de la República Mexicana perteneciente al Gobierno Federal que planea, coordina, evalúa y vigila el sistema bancario del país el cual comprende el Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar servicios de banca y crédito. Además establece normas generales de política financiera y determina los criterios generales normativos y de control de las instituciones del Sistema Financiero Mexicano.

-El Banco de México (Banxico) y el Banco Central de México; con las funciones de regular la actividad de las instituciones financieras y los servicios que éstas ofrecen en territorio mexicano. Entre sus objetivos principales destacan: instrumentar medidas de política monetaria y crediticia, regular el mercado cambiario nacional spot y de coberturas cambiarias; regular e influir en las tasas de interés y administrar las reservas monetarias del país.

Las instituciones oficiales que incentivan y promocionan las actividades de comercio exterior son: BANCOMEXT y NAFIN.

#### 4.2.2.1.1 Banco Nacional de Comercio Exterior

EL Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, es una institución del gobierno Federal encargada de promover las exportaciones mexicanas y la inversión extranjera en México, dotada de personalidad jurídica y patrimonio propio.

> *El BANCOMEXT como institución de banca desarrollo tiene por objeto financiar el comercio exterior del país y participar en la promoción de dicha actividad. En este sentido, apoya de manera integral a las empresas para la realización de negocios internacionales, a través de diversos productos y servicios promocionales y financieros, contribuyendo de este modo al aumento de la competitividad de las empresa, asimismo contribuye al aumento de la competitividad de las empresas para propiciar una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercado externos y promover mayores niveles de bienestar social, vía la creación y generación de divisas.*[240]

> *Funcionando al amparo de la Ley orgánica publicada en el DOF el 20 de enero de 1986, BANCOMEXT tiene como objetivos específicos:*

[240] WITKER, Jorge y HERNANDEZ, Laura. Régimen Jurídico de comercio exterior... Op. Cit., p. 375-376

*1. Identificar sectorialmente a nivel de producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera.*
*2. Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad.*
*3. Consolidar y diversificar la participación en los mercados internaciones de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones.*
*4. Promover la integración de empresas medianas y pequeñas a la cadena de exportación.*
*5. Identificar nichos de oportunidad y desarrollar la demanda externa por productos mexicanos.*
*6. Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnológica de vanguardia.*

*Con objeto de procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios.* [241]

Además, BANCOMEXT esta facultado para:

1. Actuar como institución de banca de desarrollo del comercio exterior, coordinando los apoyos financieros y de garantía del gobierno federal que se destinan a esta actividad, de acuerdo a los lineamientos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Economía conforme a sus atribuciones.

2. Continuar actuando como institución de primer piso, en operaciones de mayoreo y del sector público, y apoyando aquellas del sector privado que, siendo viables no puedan ser atendidas por las instituciones de banca múltiple, debido a su grado de riesgo y largo periodo de maduración,

3. Realizar funciones de banco de segundo piso, fundamentalmente a través del redescuento de las operaciones de financiamiento de exportaciones e importaciones que le presenten las sociedades nacionales de crédito,

4. Participar en el restablecimiento de los flujos financieros y comerciales con países compradores de productos mexicanos o proveedores de bienes y servicios,

5. Fungir como órgano de consulta en materia de comercio exterior,

6. Promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y de los exportadores, a fin de estimular y promover el incremento del comercio exterior,

7. Actuar como agente financiero del gobierno federal en lo relativo a la negociación, la contratación y el manejo el manejo de créditos,

8. Fomentar y coordinar las inversiones en empresas exportadoras,

9. Actuar como conciliador y árbitro en las controversias de importadores y exportadores,

---

[241] Ibid. p. 376

10. Participar en el capital social de empresas de comercio exterior y,

11. Fomentar en todos sus aspectos el comercio exterior del país.

#### 4.2.2.1.1.1 Crédito al Exportador

Con el fin de brindar a la comunidad empresarial mexicana un apoyo integral que le permita incrementar su competitividad internacional. El Banco Nacional de Comercio Exterior, además de ofrecerle servicios de información, capacitación, asistencia técnica y promoción, le brinda servicios de asistencia financiera, entre los que se encuentra: Crédito al exportador, crédito al comprador, cartas de crédito, garantías, capital de riesgo, servicios de tesorería, banca de inversión fiduciario, seguros.

El banco proporciona estos servicios directamente o por medio de los intermediarios financieros, a fin de aprovechar su infraestructura y facilitar el acceso a dichos servicios.

Asimismo, el Banco atiende a todos los estados del país a través de los Centro Bancomext, a empresas con potencial de exportación, exportadores directos e indirectos e incluso, a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México.

Para obtener un crédito directo del Bancomext es necesario que la empresa requisite una solicitud que el propio banco le proporciona, la cual deberá contener información como la siguiente: datos del solicitante (sujeto de crédito), necesidad de financiamiento y razones (monto y destino del crédito), condiciones, plazos, tipo de crédito, garantías, moneda, forma de pago, plazos de gracia, fuente de pago, referencias de crédito y forma de disposición de los recursos, entre otros.

Una vez aprobada la solicitud, el Banco ofrece los siguientes servicios financieros:

Para el ciclo productivo (pre-exportación): este tipo de crédito esta dirigido a empresas con proyectos viables, desde los puntos de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero, de producción de bienes o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

Con este tipo de crédito se apoya a las empresas mexicanas para que cuenten con los recursos necesarios para financiera las etapas de sus ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas; producción y existencias de bienes terminados, importación de insumos, pago de salarios de la mano de obra directa, y adquisición de otros servicios.

*El monto de financiamiento puede ser hasta 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos, o bien hasta 100% del costo de producción. El plazo es de hasta 180 días para créditos a corto plazo, si se trata de bienes intermedios o de capital que así lo requieren. El pago de los créditos a plazo de hasta 360 días es al vencimiento, el correspondiente a*

*plazos mayores puede ser mensual, trimestral, semestral o anual, de acuerdo con los flujos de ingreso de la empresa.*[242]

Una vez aprobado el crédito se podrá disponer del dinero mediante la presentación del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya venta se realizo durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del préstamo.

El Banco canaliza los créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional de acuerdo con los requerimientos del cliente.

Ventas de Exportación: Bancomext también presta recursos financieros a las empresas mexicanas para que éstas otorguen crédito a sus compradores, de esta forma pueden ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas.

*Dependiendo de las necesidades del cliente, el banco puede financiar hasta 90% del valor de las factura, pedidos o contratos en caso de ventas de corto plazo, y hasta 85% del valor de la factura o hasta 100% del contenido nacional de producción, el que se menor, en el caso de ventas de largo plazo. En la mayoría de las operaciones, los plazos de pago son hasta de 180 días o hasta de dos años, revisable anualmente, si se trata de bienes intermedios o de capital.*

*Los plazos son de hasta 180 días por los sectores de manufactura y servicios y hasta de 360 días en el caso de las actividades agropecuarias y de pesca. Las amortizaciones de los créditos se realizan al vencimiento.*[243]

Una vez aprobado el crédito, para disponer del dinero es necesario presentar el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, o bien los pedidos en firme o contratos de suministro, celebrados por su empresa cartas de crédito irrevocables ó factura de compra de los insumos.

Adquisición de unidades de equipo: Bancomext otorga recursos financieros a las empresas mexicanas para que compren maquinaria y equipo, preferentemente de importación, con el fin de que cuenten con la tecnología de punta que les coloque en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales. Dichas empresas deben contar con proyecto viables, desde los puntos de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero, de producción de bienes o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

*Para este tipo de crédito se puede financiar hasta 85% del valor de la maquinaria o el equipo y los plazos son de hasta 5 años. Las amortizaciones se realizan de manera mensual, trimestral, semestral o anual, en función de los flujos de efectivo de la empresa.*

*Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos las empresas deben entregar a Bancomext copia de los siguientes documentos, entre otros: copia de la*

[242] BANCOMEXT. Guía Básica del Exportador. México 2000 p. 262
[243] Ibid., p. 263

*facturas de los bienes y servicios y conocimientos de embarque, cuando se solicita reembolso, pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros, carta de crédito irrevocable, cuando se trata de importaciones, carta de instrucción de pago, cuando se solicite*[244].

Proyectos de inversión: El banco financia proyectos de creación, ampliación o modernización de empresas ya establecidas, que cuenten con proyectos viables, desde los puntos de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero, que produzcan bienes o servicios no petroleros y que directa o indirectamente generen divisas o sustituyan importaciones.

*El monto de los recursos es de hasta 50% del total de la inversión, para proyectos de nueva creación y hasta 85% del valor del proyecto, en el caso de ampliaciones o modernización de empresas en marcha.*

*Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, los plazos se determinan en función de los flujos de efectivo del negocio y los pagos se realizan en forma mensual, trimestral, semestral o anual, también con base en dichos flujos.*

*A fin de disponer de los recursos se deben presentar al Banco el listado de bienes y servicios, copia de las facturas de los bienes y servicios, comprobantes de pago y pedimentos de importación, cuando se solicite reembolso, pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros y carta de instrucción de pago, en su caso.*[245]

Asimismo, es importante destacar que para este tipo de créditos es obligado que el Bancomext supervise el proceso de las obras e inversiones que se realicen, el costo de lo cual corresponde al acreditado.

#### 4.2.2.1.1.2 Crédito al Comprador

El crédito al comprador es el apoyo que Bancomext ofrece a los importadores de bienes o servicios de origen mexicano por medio de una institución financiera en el país del importador.

*Bancomext canaliza recurso que financian 100% del valor de la factura para operaciones de corto plazo y hasta 100% del contenido mexicano, sin exceder 85% del valor de la factura, para plazos mayores a un año.*

*Los plazos se otorgan, vía de acuerdo al tipo de productos a financiar: hasta 360 días para bienes de consumo inmediato, hasta 2 años para bienes de consumo duradero, hasta 5 años para bienes de capital y servicios*[246].

---

[244] Ibíd., p. 264
[245] Ibíd., p. 264
[246] Ibíd., p. 265

De esta forma el Banco contribuye a fomentar la demanda de bienes y servicios mexicanos en otros mercados.

#### 4.2.2.1.1.3 Cartas de Crédito

Bancomext ofrece el servicio de cartas de crédito para brindar al exportador la certeza de que el comprador le cubrirá el pago por su ventas. En este sentido, el Banco actúa como banco notificador o confirmador, al recibir cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y las condiciones establecidas.

#### 4.2.2.1.1.4 Programas de Garantía (BANCOMEXT)

Existen dos tipos de garantías: la garantía de pre-embarque y la garantía de pos embarque su finalidad es la siguiente:

> *La garantía de pre-embarque: mediante este programa bancomext cubre hasta 90% de la pérdida neta ocasionada por la frustración de su contrato de exportación. La empresa mexicana podrá solicitar esta garantía si ha establecido un pedido en firme o un contra de compraventa con su importador. Esta garantía cubre riesgos políticos o comerciales en el país del importador. Garantía de pos-embarque, esta garantía puede cubrir directamente al exportador o a la institución financiera intermediaria que los apoyó con el crédito. Para que esta última quede cubierta, el exportador deberá cederle sus derechos sobre esa garantía. Mediante este instrumento se cubre la falta de pago del importador, una vez que los bienes se embarcaron.*[247]

#### 4.2.2.1.1.5 Financiamiento a las Pequeñas y Medias Empresas (PYME)

Este esquema se constituye como un mecanismo para la canalización de apoyos financieros a los pequeños y medianos empresarios con potencial de crecimiento y participación en el comercio exterior, de forma tal que les permita continuar cubriendo sus necesidades de capital de trabajo que no rebasen de 250,000.00 dólares americanos por acreditado.

> *Ventajas y beneficios del esquemas financiero PYME: ventajas, rapidez para determinar elegibilidad del cliente, oportunidad para cubrir necesidades de capital de trabajo, reducción en los tiempos de proceso de acreditamiento, opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales. Beneficios: tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna, apoyar la modernización y elevar la competitividad de la Pequeña y Mediana empresa, incorporar nuevas empresas*

[247] Ibíd., p. 269

*a la exportación, consolidar a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.*[248]

**LINEAMIENTOS DEL ESQUEMA FINANCIERO PYME**

| | |
|---|---|
| Sujetos de Apoyos | - Pequeños y medianos productores de bienes manufacturados y/o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, con requerimientos de capital de trabajo.<br>- Productores, organizaciones de productores, comercializadoras, empresas productoras de bienes manufacturados y/o servicios que promuevan un bien, insumo o servicio que se incorporado a un producto de exportación, así como empresas que sustituyan importaciones.<br>Cabe mencionar que temporalmente el sector agropecuario no aplica para este esquema. |
| Destino de Financiamiento | Financiar las comprar de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o ventas de exportación directa o indirecta a plazos |
| Tipo de Contrato y plazo | Modalidad A: cuenta corriente, con un plazo de hasta 3 años revisable anualmente y modalidad B: simple hasta de tres años |
| Cobertura/montos | Se financia hasta el 90% de los requerimientos de capital y trabajo. |
| Amortizaciones | Semestrales y periódicas |
| Garantías | Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles propios o de terceros en zonas urbanas con una cobertura mínima de 1.5 a 1 más cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas.<br>En caso de que la empresa presente una experiencia menor a un año de exportaciones directa e indirectas recurrentes, la cobertura mínima será 2 a 1 más la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas |
| Comisiones | Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales, sobre el monto a financiar y cobrada a la firma del contrato. |
| Criterios de elegiblidad/ requisitos | El índice de endeudamiento máximo de la empresa medido como la relación del pasivo total entre el activo total, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext, deberá ser como máximo del 60%<br>La empresa deberá presentar utilidades de operación en el ejercicio en curso y los ejercicios anteriores<br>Mantener un índice de liquidez de al menos una vez en el ejercicio en curso y en el inmediato anterior<br>La relación utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización entre gastos financieros deberá ser mayor o igual a 1.3 veces, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext.<br>Tener una experiencia de ventas de exportación directa o indirecta de cuando menos un años o más de dos años de operación.<br>No deberá encontrarse en la relación de empresas suspendidas de Bancomext. |

[248] Ibíd., p. 267

| | |
|---|---|
| | Deberá obtenerse la consulta del Bruto Nacional de Crédito u otra fuente autorizada, sin que presente claves de prevención, ni cartera vencida. |
| Forma de disposición | Presentando relación de pedidos, facturas, órdenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición. |

FUENTE: Elaboración propia de los datos obtenidos de la Guía Básica del Exportador, publicada por BANCOMEXT, México, 2000.

Requisitos para obtener financiamiento bajo el esquema financiero PYME:

-Calificar con base en los criterios de elegibilidad establecidos para el esquema financiero PYME;
-Presentar información legal, financiera y administrativa;
-Firma del contrato una vez verificada información y autorizado crédito.

Con la finalidad de determinar el segmento de exportadores directos e indirectos que Bancomext atenderá bajo este esquema financiero, deberá cumplir con lo siguiente:

*Criterios de elegibilidad:*

*-Criterios financieros: el índice de endeudamiento máximo de la empresa medido como la relación del pasivo total entre el activo total, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext, deberá ser como máximo del 60%.*

*-La empresa deberá presentar utilidades de operación en el ejercicio en curso y los dos ejercicios anteriores,*
*-Mantener un índice de liquidez de al menos 1 vez en el ejercicio en curso y el inmediato anterior,*
*-La relación EBITDA/ Gastos financieros deberá ser mayor o igual a 1.3 veces, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext.*

*-Criterios de Mercado: tener una experiencia de ventas de exportación directa o indirecta de cuando menos un año o más de 2 años de operación.*

*-Criterios Generales: no deberá encontrarse en la relación de empresas suspendidas de Bancomext, deberá obtenerse el informe del Buró Nacional de Crédito u otra fuente autorizada, sin que presente claves de prevención, ni cartera vencida.*
*-Causas automáticas de rechazo: no estar legalmente constituida, tener embargos, estar en huelga, encontrarse en suspensión de pagos, encontrase legalmente declarado en esto de quiebra, imposibilidad para otorgar garantías adicionales suficientes que constituyen a bienes inmuebles en zonas urbanas de propios o de terceros, tener pérdidas acumuladas que excedan las dos terceras partes del capital social, ubicando al cliente en una causal de disolución técnica.*[249]

[249] BANCOMEXT. Guía Básica del Exportador, Op. Cit., p. 268-269

#### 4.2.2.1.2. Nacional Financiera (NAFIN)

Nacional Financiera también ofrece financiamiento al comercio exterior, aunque su nicho principal es atender a la micro, pequeña y mediana empresa. En octubre de 1999, Nafin celebró sus 65 años de existencia como banca de desarrollo, su función es servir como instrumento al servicio de la política económica.

> *Tiene como objetivo fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que favorezcan el crecimiento equilibrado de las empresas, para ello cuenta con una amplia gama de productos financieros y de capacitación, asimismo brinda asistencia técnica.*
>
> *Nafin realiza operaciones de segundo piso en moneda nacional y dólares. Su finalidad es financiar todos los rubros de inversión de las empresas industriales, comerciales, y servicios a través de las ventanillas de los Bancos Comerciales e Intermediarios Financieros no Bancarios.*
>
> *En los últimos años Nafin busca fomentar en las micro, pequeñas y medianas empresas la realización de nuevas inversiones productivas, a través de financiamiento y operaciones a la tasa fija, eliminando el riesgo de volatilidad de en las tasas de interés en sus proyectos.*[250]

Nacional Financiera atiende las necesidades de crédito de empresas importadoras y exportadoras de bienes y servicios con financiamiento a corto, mediano y largo plazo con tasas de interés bastante competitivas. A su vez, Nafin ofrece garantías con la finalidad de facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) el acceso a recursos de mayor plazo, complementando el nivel de garantías que requieren los bancos.

Dentro de los productos que ofrece para el desarrollo industrial y que contribuyen directa e indirectamente al financiamiento al comercio exterior destacan: Subasta en dólares, programa de créditos a tasa fija, programa de desarrollo de proveedores, líneas de crédito a mediano y largo plazo, cartas de crédito, asesoría financiera para las empresas y en su caso para el financiamiento de las operaciones de comercio exterior (importación de bienes de capital, insumos intermedio, materias primas, así como exportación), financiamiento de corto plazo para operaciones de pre-exportación e importación.

[250] Véase la siguiente página de internet. www.nafin.gob.mx

## Descripción general de productos financieros de NAFIN

| | |
|---|---|
| Subasta en dólares | La subasta en dólares provee entre otros a las empresas exportadoras y a las que produzcan bienes que se coticen a precios internacionales, financiamiento en dólares en términos y condiciones competitivas |
| Programa de desarrollo de proveedores | Este programa consiste en esquemas integrales de apoyo que brindan financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las micro, pequeñas y medinas empresas como proveedoras de grandes empresas o de entidades del sector público a través de sus programas. |
| Cartas de Crédito | Con NAFIN, el servicio de cartas de crédito se ofrece en territorio nacional o extranjero. No existe restricción para el tipo de bienes a importar. El monto es de 50,000 dólares americanos a su equivalente en otras divisas. Sus comisiones:<br>- Por apertura es de 2 al millar, por trimestre o fracción sobre el importe de la carta de crédito<br>- De modificación de términos y condiciones: 65 dólares<br>-Por prórroga: 2 al millar por trimestre o fracción, sobre el saldo de la carta de crédito al momento de la modificación.<br>-Por disposición: 2 al millar sobre el importe de los documentos<br>-Gastos telegr´favicos: 20 dólares por apertura, 10 dólares por modificaciones y/o aclaraciones.<br>Cabe mencionar que para aperturas de cartas de crédito no vinculadas a un financimeinto, es decir, como servicios bancarios, la empresa deberá constituir NAFIN un depósito en garantía por el monto que cubre la carta de crédito y los gastos correspondientes. |

FUENTE: Elaboración propia de los datos obtenidos de la pagina de internet, www.nafin.gob.mx, del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000, El mercado de valores, México, julio 1997

## Características de los productos financieros que ofrece NAFIN a la Banca comercial para operaciones de Comercio Exterior

| Producto/servicio | Líneas globales de crédito a mediano y largo plazo | Líneas de comercio exterior a corto plazo |
|---|---|---|
| Descripción | El empresario mexicano obtiene finacimiento para sus importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, insumos y agroindustrias, materias primas y servicios mientras que el proveedor en el extranjero recibe su pago de inmediato | Este tipo de líneas son otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, para el financimiento de hasta el 100% de las operacones de pre-exportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo. |
| Sujetos de apoyo | Empresas mexicanas micro, pequeñas, medianas en los sectores industria, comercio y servicios. | |
| Cobertura y montos | Hasta 85% del valor de las facturas de bienes importados.<br>Los montos mínimos son de 50,000 dólares y hasta de 5 millones de dólares | 100% del valor de la operación.<br>Los montos mínimos son:<br>1. Para importaciones con carta de crédito 50,000 dólares americanos.<br>2. Para importaciones a través de reembolso 200,000 dólares<br>Para pre-exportaciones y exportaciones 200,000 dólares |
| Plazos: | De 1 a 5 años | 90, 180 y hasta 360 días |
| Forma de amortización | Semestral | Un solo pago al vencimiento (capital e intereses) |

| | | |
|---|---|---|
| Forma de disposición | De acuerdo a lo pactado en el contrato establecido | 1) Importaciones: mediante solicitudes de desembolso, en plazo de 24 a 48 horas, en función del monto, o mediante la apertura de una carta de crédito, establecida por NAFIN, de 5 a 10 días<br>2) Pre-exportación y exportación: en un plazo de 24 a 48 horas, en función del monto, mediante solicitudes de desembolso |
| Tasa de interés | Fijas o variables dependiendo de la institución con la cual se estableció el crédito | LIBOR trimestral o semestral, según sea el caso, más el margen de intermediación que determine NAFIN |

FUENTE: Elaboración propia de los datos obtenidos de la pagina de internet, www.nafin.gob.mx, del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000, El mercado de valores, México, julio 1997, Nacional Financiera, Informe Anual, México 1995-1999.

Nafin, cuenta con diversas fuentes de recursos, algunas de ellas son:

*- En el mercado nacional, emite aceptaciones bancarias (Bondies, Nafides y Nafties)*
*- Mercado cambiarios peso/ dólar*
*- Financiamiento proveniente de organismos multilaterales, principalmente del BID y BIRF*
*- Emisión de bonos comerciales, certificados de depósito y Europagarés en los mercados internacionales*
*- Líneas de crédito establecidos con agencias de crédito a la exportación, Eximbanks, y bancos comerciales extranjeros.*
*Cabe mencionar que Nafin utiliza la modalidad de créditos específicos para operaciones que por sus características tales como monto y plazo de entrega, sea más conveniente la contratación de un crédito que se ajuste a las necesidades particulares de cada proyecto.* [251]

Cabe señalar que como gran parte de las empresas involucradas en el comercio exterior requieren para su operación de una relevante inversión en modernización que les permita seguir siendo viables así como alcanzar un posicionamiento. Para las pequeñas y medianas empresas en el mercado local, Nafin ofrece el siguiente programa:

**Programa de Desarrollo de Proveedores.**

| Operaciones | Sector Privado | Sector Público | Subcontratación |
|---|---|---|---|
| Objetivo | Facilitar a las PYMES el acceso al financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica para sus operaciones con el sector privado | Financiar directamente el capital de trabajo de las PYMES industriales que cuenten con pedidos de entidades del Sector público | Financiar capital de trabajo de empresas Subcontratistas |
| Sujetos de apoyo | PYMES interesadas en convertirse en proveedores de grandes empresas compradoras | Empresas manufactureras y/0 de servicios relacionados con la industria, proveedoras de | Micros, pequeños y medianos proveedores industriales del sector privado, que cuenten con un pedido o contrato |

[251] MENDOZA Martinez, Irasema. Instituciones y Esquemas de Financiamiento al Comercio Exterior. Tesis de la Facultad de Economía- UNAM, 2001, p. 82-83

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | organismos o entidades del sector público, que previamente hayan firmado un convenio con Nafin | vigente y con un certificado de confiabilidad técnica de su contratista |
| Destino de los recursos | Capital de Trabajo<br>Activos fijos<br>Adquisición de Nuevas Tecnologías<br>Constitución de Fideicomisos AAA<br>Capacitación y Asistencia Ténica | | Capital de trabajo requerido para el suministro de un contrato o pedido específico, en un esquema que simplifica y permite mayor agilidad en el otorgamiento del crédito, con financiamiento de segundo piso, garantías y créditos de primer piso. |
| Tipo de contrato | Factoraje sin recurso | Crédito a pedidos | n.d.(no disponible) |
| Cobertura y montos | Hasta el 100% | Hasta el 50% del pedido o contrato, sin exceder el equivalente en moneda nacional de 3.26 millones de UDIS | n.d. |
| Plazo | Hasta 120 días por documento | Dependiendo del contrato de abastecimiento o pedido, hasta 2 años | En función del contrato sin exceder 2 años |
| Tasas de interés | Se determina de acuerdo al usuario final con una tasa máxima en base a TIIE | Negociable | TIIE más 5 puntos |
| Garantías | n.d. | Las propias del crédito más el aval de los socios o accionistas, como mínimo. NAFIn podrá otorgar garantía al intermediario, hasta por 70%. Del crédito | Las propias del crédito y el aval de principal accionista. Adicionalmente Nafin otorga su garantía al Banco intermediario hasta por el 70% del financiamiento |

FUENTE: Elaboración propia de los datos obtenidos de la pagina de internet, www.nafin.gob.mx, del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000, El mercado de valores, México, julio 1997, Nacional Financiera, Informe Anual, México 1995-1999.

Es importante que las PYMES que deseen exportar por primera vez, pueden recurrir al Programa de Operaciones de Crédito de Segundo Piso de Nafin, con el cual puede obtener apoyo para capital de trabajo, maquinaria, modernización de instalaciones y/ o crédito para reestructuración de pasivos. Una vez que la empresa ya está exportando, es más viable que pueda aplicar los financiamientos de Bancomext, porque de no exportar aun, dicho Banco pedirá mayores garantías.

Así, Nafin y Bancomext como banca de desarrollo al servicio de la política económica mexicana han cambiado sus estrategias a lo largo de sus más de 60 años de existencia al igual que las políticas de gobierno. Sin embargo, sus esquemas no han sido eficientes con las necesidades de financiamiento al comercio exterior de la mayoría de las empresas.

Es decir, sumando los apoyos financieros de Bancomext y Nafin al comercio exterior encontramos que representan el 5.9%, 3.7%, 2.3%, 2.5% y 1.5% del comercio total de los años 1995, 1996, 1997, 1998, y 1999 respectivamente. Las cifras hablan por si

solas, el crecimiento del comercio exterior de México no ha sido apoyado por los recursos financieros otorgados por la banca de desarrollo. De 1996 a 1999, el porcentaje promedio de financiamiento de la banca de desarrollo al comercio exterior fue de 3.2%. (véase el siguiente cuadro),

En el periodo 1995-1999, el apoyo financiero anual promedio de Bancomext fue de 5,838 millones de dólares, mientras que las exportaciones no petroleras sumaron 71,119 millones de dólares en 1995, 84,346 millones de dólares en 1996, 99108 millones de dólares en 1997, 110,325 millones de dólares en 1998 y 126,783 millones de dólares en 1999, esto significa que los apoyos financieros (incluyendo crédito, garantías y avales), de Bancomext representaron en los mismos años el 11.2%, 7.5%, 5.1%, 5.2% y 3.2% del total de las exportaciones no petroleras.

En el caso de Nafin, tenemos que la canalización de recursos provenientes de eximbanks, y bancos comerciales extranjeros para operaciones de comercio exterior (líneas para operaciones de importación, pre-exportación, líneas globales, principalmente para importaciones de capital y otros créditos específicos para comercio exterior) fue de 955 millones de dólares en 1995, 595 millones de dólares en 1996, 69.0 mdd en 1997, 293 mdd en 1998 y 212 mdd en 1999, el promedio de apoyos financieros de Nafin en el periodo 1995-1999 fue de 425 mdd.

**Apoyos financieros al comercio exterior otorgados por la banca de desarrollo (millones de dólares)**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | Acumulado 1995-1999 | Promedio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bancomext | 7,975.0 | 6,316.0 | 5,069.0 | 5,790.0 | 4,039.0 | 29,189.0 | 5,837.8 |
| Nafin | 955.0 | 595.0 | 69.0 | 293.0 | 212.0 | 2,124.0 | 424.8 |
| Apoyos Totales | 8,930.0 | 6,911.0 | 5,138.0 | 6,083.0 | 4,251.0 | 31,313.0 | 6,262.6 |
| Exportaciones | 79,541.6 | 95,999.7 | 110,431.4 | 117,500.3 | 136,703.0 | 540,176.0 | 108,035.2 |
| Importaciones | 72,453.1 | 89,468.8 | 109,807.8 | 125,242.5 | 142,064.0 | 539,036.2 | 107,807.2 |
| Comercio Total | 151,994.7 | 185,468.5 | 220,239.2 | 242,742.8 | 278,767.0 | 1,079,212.2 | 215,842.4 |
| Financiamiento al Comercio Exterior | 5.9% | 3.7% | 2.3% | 2.5% | 1.5% | 16.0% | 3.2% |

Fuente: Elaboración propia en base a los Informes financieros Bancomext y Nafin 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, Carpeta Electrónica de Banco de México.

Como podemos apreciar, el financiamiento que Bancomext y Nafin han otorgado al comercio exterior en los últimos 5 años ha seguido una tendencia decreciente y la suma total que Nafin ha aportado de 1995 a 1999 representa el 7.3% de lo aportado por Bancomext.

Cabe mencionar que la función principal de Nafin no es el apoyo al comercio exterior, sino el apoyo general a la Micro y Pequeña y Mediana empresa. Generalmente el apoyo al comercio exterior que otorga Nafin se dirige a empresas sin experiencia exportadora, mientras que Bancomext ha canalizado recursos principalmente a empresas con experiencia en actividades de comercio exterior.

En 1998 y 1999, Bancomext canalizó en promedio un 60.75% de sus recursos bajo operaciones de primer piso y un 39% en esquemas de segundo piso. Parece que la labor de Bancomext se enfocará a la banca de primer piso en los próximos años, lo interesante seria evaluar la eficacia de sus operaciones, puesto que como institución intermediaria, puede utilizar la infraestructura de la banca comercial.

El hecho de que en los últimos años la canalización de recursos de Bancomext haya disminuido no se debe precisamente a que las empresas no necesitan recursos, sino a que los requisitos para la obtención de los préstamos son inalcanzables para la gran mayoría de las PYMES, además de que su costo es alto, en el caso de las grandes empresas, ha influido el hecho de que han tenido acceso a fuentes externas de financiamiento, las cuales ofrecen términos financieros más atractivos y sus costo puede ser menor. Asimismo, han influido en gran medida las condiciones del Sistema Financiero y de la economía en general.

#### 4.2.2.1.3 El Papel de la Banca Comercial

En la actualidad contamos con diversos grupos financieros como Banamex-Accival, BBVA-Bancomer y Grupo Financiero Banorte, los bancos de dichas grupos financieros oficialmente forman parte de la banca comercial.

Se hizo una estimación del monto de recursos canalizados a operaciones de comercio exterior por la banca comercial, para lo cual se tomó de referencia los porcentajes de participación de la banca de desarrollo y de la banca comercial en el crédito otorgado, de la información presentada en el Anuario Financiero de la Banca de México 1998, de la Asociación Nacional de Banqueros, A. C., 1998, asimismo se tomó en cuenta la suma de crédito otorgado para dicho fin por Bancomext y Nafin los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

El financiamiento otorgado por la banca comercial al comercio exterior se estima en 34,389 millones de dólares en 1994, 17,572 millones de dólares en 1995, 16,164 mdd en 1996 y 13,916 mdd en 1997.

De 1994 a 1997, el crédito promedio otorgado por la banca comercial al comercio exterior fue de 20,510 mdd, en dicho periodo el monto de recursos canalizados a dicho sector fue disminuyendo.

Los porcentajes estimados de financiamiento otorgado por la banca comercial a operaciones de comercio exterior respecto al monto total de las operaciones de dicho sector son de 24.5%, 11.6%, 8.7% y 6.3 para los años 1994, 1995, 1996 y 1997, respectivamente, teniendo en promedio durante el periodo 1994-1997 un 12.8%.

La disminución del crédito otorgado en el periodo 1994-1997 es entendible desde el punto de vista de la situación de crisis que se enfrentó a finales de 1994, sin embargo, el porcentaje de recursos canalizados por la banca comercial al comercio exterior es muy bajo, respecto del monto total de crédito otorgado por dicha banca y de las cifras del comercio exterior totales. Por lo que, se puede decir que la banca comercial ha mostrado poco interés por impulsar el desarrollo del comercio exterior, a pesar de que el grado de viabilidad de los proyectos de exportación es alto y que estos cuentan con garantía propias.

Dado el interés por encontrar datos referentes al financiamiento de la banca comercial al comercio exterior, se consideraron los datos de la Encuesta Trimestral de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio, realizada por Banxico durante los años 1998, 1999 y los tres primeros trimestres del 2000, en base a dicha encuesta se puede resumir lo siguiente:

-El 27.3% de las empresas exportadores de 1997 al 2000 utilizaron como fuente de financiamiento a la banca comercial.

-De 1998 al 2000 un 43% de las empresas exportadoras utilizaron en promedio un crédito bancario y de un 100% de crédito obtenido por dichas empresas el 9.6% se destinó a operaciones de comercio exterior y 57.4% se destinó a capital de trabajo.

Entre las razones del porqué las empresas exportadoras no utilizaron un crédito bancario fueron en promedio durante el periodo 1998 al 2000: 33.3% contestó por altas tasas de interés, 17.8% se debió a negativa de la banca, rechazo de solicitudes 4.3% y 16.4% por incertidumbre de la situación económica.

Es función de la banca comercial, la administración eficiente de recursos e inherente a dicha función debe asumir cierto riesgo, sin embargo, en los últimos años, debido a diversos factores endógenos y exógenos, la banca comercial ha reducido sus créditos. Ha disminuido el nivel de riesgo que contrae, ha aumentado la cantidad de garantía que solicita, los términos financieros: tasa de interés y plazo, no resultan ser viables a las necesidades de las empresas involucradas en operaciones de comercio exterior.

Si nos enfocamos a las empresas exportadoras, encontramos que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han sido las más afectadas, puesto que son las que más recursos necesitan y las que menos garantías pueden ofrecer para acceder al crédito. Dentro de las debilidades a destacar para el caso de las PYMES, sobre todo las pequeñas empresas, es su falta de administración financiera. Para solicitar un financiamiento a la banca comercial de desarrollo, específicamente Bancomext y a la banca comercial se debe presentar estados financieros dictaminados, avalúos, proyecciones financieros etc., los cuales debido a su costo y a la falta de cultura financiera no se tienen.

Ante esta realidad, las empresas han tenido que buscar alternativas de financiamiento diferentes a la banca, como recursos propios, crédito de proveedores, instituciones financieras no bancarias, bancos comerciales extranjeros, mercado de valores etc.

Con respecto a las grandes empresas, estas empresas tienen una tendencia mayor hacia el financiamiento externo, dadas sus dimensiones y las garantías que pueden ofrecer, sin nos referimos a las tasas de interés en el extranjero, estas resultan mucho más atractivas que las que ofrece el sistema financiero nacional para las grandes empresas que gozan de reconocimiento y en algunos casos, calificación en los mercados internacionales.

Los recursos que necesitan las grandes empresas dedicadas al comercio exterior, son de grandes magnitudes y de hecho no sólo los utilizan para operaciones de pre-exportación, exportación e importación, sino también para reestructurar sus deudas, iniciar megaproyectos, etc., por lo que recurren a los mercados de valores internacionales, tanto de dinero como de capitales. En muchos de los casos es tan grande el monto de recursos que necesitan que deciden diversificar sus fuentes de financiamiento para a la vez, distribuir riesgos.

En base a un resumen de los años 1998-2000 de la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado de Crediticio, que elabora BANXICO, se puede decir que:

-Las fuentes más recurridas por las grandes empresas, son en promedio: proveedores 30% bancos comerciales 30% bancos extranjeros 19% y bancos de desarrollo 5%.

- El destino que tuvo el crédito bancario que utilizaron las grandes empresas fue: 59% para capital de trabajo, 15% para reestructuración de pasivos, 9.8% para operaciones de comercio exterior y el resto para inversión y otros propósitos.

-Las principales causas por el que las grandes empresas no utilizaron el crédito bancario: 41% por altas tasas de interés, 15% por negativa de la banca, 19% por incertidumbre sobre la situación económica.

- El porcentaje a solicitar créditos en los próximos tres meses de las grandes empresas fue de 43%.

### 4.2.3 Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el sector exportador

La apertura comercial de México proporcionó a la planta productiva mexicana mayores oportunidades de acceso a los mercados internacionales. Sin embargo, la rapidez con que se dio este proceso no permitió al empresario mexicano prepararse, para integrarse a los mercados externos. Este problema lo viven de manera más profunda las pequeñas y medianas empresas que conforman la mayor parte del aparato productivo mexicano.

*La importancia que tiene la pequeña y mediana empresa para el desarrollo industrial de México es fundamental ya que representa el 90% de los establecimientos industriales, además emplea al 42% de la fuerza laboral y contribuye con 23% del ingreso nacional.*

*Muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales como alimentos, textiles, calzado, química, lo cual ayuda de manera considerable al desarrollo regional, es*

*decir, la pequeña y mediana industria al estar ubicadas en todo el territorio nacional, permite adoptar medidas de planeación al desarrollo regional más equilibrado por lo que es importante impulsarlas e integrarlas al desarrollo económico y al sector exportador del país.*[252]

Bajo la clasificación de la Secretaría de Economía, tenemos que las pequeñas empresas tienen de 6 a 100 empleados, dependiendo del tipo de empresa (industria, comercio o servicios), y las medianas empresas pueden tener de 21 a 500 empleados.

No obstante estas empresas han crecido de modo considerable, contribuyendo en mayor medida a la creación de empleos y apoyo al desarrollo regional, constituyen un sector poco favorecido y aún poco beneficiado por los instrumentos y apoyos que sen han establecido para su consolidación ya que aún no se superan las limitantes que con mayor frecuencia afectan a sus unidades productivas como: reducida capacidad de negociación, organización y gestión, inapropiado nivel tecnológico e insuficiente calificación de fuerza laboral (carencia de personal calificado y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento que se revierten en bajos niveles de productividad, marginación de las empresas a los apoyos institucionales, incapacidad para obtener crédito por falta de garantías y avalúos como anteriormente vimos.

*Otra problemática que priva actualmente para que las pequeñas y medianas empresas logren la integración eficiente de la cadena productiva tiene básicamente dos vertientes: la primera de ellas es la falta de competitividad para insertarse de manera automática a las cadenas encabezadas por las grandes y medianas empresas industriales, comerciales o de servicios, como es el caso de la industria maquiladora. Esta falta de competitividad origina que se requiera de oferentes que cuenten con calidad, precio, volumen, dinamismo al cambio, presentación del producto, canales de distribución y soporte financiero, entre otros factores, para integrarse, sobre, todo a la cada de primer y segundo nivel.*

*La segunda de las vertientes es la falta de una adecuada promoción de las oportunidades de negocio. En muchos casos se tiene en el país a las empresas que pueden integrarse en forma directa, sin embargo, la falta de información accesible genera un desconocimiento en general del mercado, la pequeña y mediana empresa destina muy pocos recursos para la identificación y apertura de nuevos mercados u oportunidades de negocio y es muy difícil que la mediana y gran empresa les den acceso en forma directa, si no es a requerimiento expreso de las mismas.*[253]

Ante esta situación es importante y necesario apoyar a éstas industrias a través de una política que favorezca la absorción, difusión y adaptación de tecnología, y en la que se fomente el aprendizaje empresarial de estas empresas, lo cual generaría un gran número de empleo con capacitación, propiciaría la ansiada integración de las empresas como abastecedores de insumos y servicios para las empresas grandes, por lo que destaca la posibilidad de formular una estrategia de política industrial basada en redes

---

[252] SECRETARIA DE ECONOMÍA. Acuerdo por el que se determina las reglas de operaciones e indicadores de evaluación y de gestión para la asignación del subsidio destinado a la operación del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresas para el ejercicio fiscal del año 2001, art. 1

[253] Ibídem

de subcontratación entre las empresas grandes de exportación y las pequeñas y medianas empresas que aliente la cooperación interindustrial, y empresarial. Así, las pequeñas y medianas empresas pueden jugar un papel de suma importancia en el modelo de desarrollo hacia fuera, si logran convertirse en proveedores de materiales e insumos de grandes empresas e integrarse y especializarse en la cadena industrial exportadora. Por consiguiente, su integración debe planearse con base en programas de calidad total, just in time, acceso a financiamiento barato, transferencia de tecnología y capacitación de mano de obra.

Por lo que, la política tendría que enfocarse a la creación de una infraestructura que favorezca la transferencia y asimilación de tecnología y fomente la investigación científica. Para dar coherencia y solidez a los esfuerzos. Para fortalecer el aparato productivo se requiere trabajar paralelamente en la modernización de la infraestructura aeroportuaria, portuaria, carretera, en ferrocarriles, a fin de garantizar una integral competitividad de la industria nacional como anteriormente se manifestó.

Otro aspecto también importante es que existen una serie de oportunidades que se tienen que aprovechar, como algunos programas de apoyo (como por ejemplo FAMPYME, el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FIDECAP, el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas que brinda la Secretaría de Economía, entre otros) y es obligación de las empresas conocerlas y de cámaras y asociaciones difundirlas, además es necesario que las PYMES busquen la asesoría y capacitación de las cámaras empresariales y asociaciones, en cuanto a temas de administración gerencial, productividad, control de calidad etc., como el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), Centro Promotor de Diseño, Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE), etc.

## 4.3 Medidas para tener acceso al mercado de Canadá

La mayor parte de los exportadores nacionales carecen de los recursos y la experiencia necesaria para exportar por su cuenta. Esto, debido al desconocimiento de cómo elaborar un estudio de mercado, de los apoyos para la exportación, de los programas de fomento y las ventajas que ofrecen los tratados internacionales. Muchos han solicitado servicios al Centro de Servicios al Comercio Exterior de Bancomext, sin embargo, al no saber como investigar, cómo preguntar, no les es posible aprovechar la orientación que ahí se brinda. Además, encontramos diversos instrumentos que no están concentrados en un sólo lugar para ser presentados al empresario como un paquete de apoyos.

Por lo que, los exportadores y sobre todo los de las empresas medianas y pequeñas 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. Por lo anterior, a continuación trataré de establecer cuales son los pasos que el exportador debe de seguir para que pueda tener acceso al mercado de Canadá.

### 4.3.1 Producir para Exportar

Una de las preguntas que un empresario se formularía antes de emprender una inversión en una industria orientada hacia la exportación sería: ¿Qué producto o productos podría ser conveniente producir para el mercado externo y qué ganancias se obtendrían al producir cierto bien?.

Cuando se desea exportar un producto, es necesario que sus costos de elaboración sean bajos y pueda absorber los otros costos por concepto de exportación, esto ayudará a fijarle un precio competitivo en el exterior.

Una vez que se ha seleccionado el producto o productos, entonces el empresario buscara el mercado, para exportar, en este caso será Canadá, por lo que el empresario deberá ver si México tiene un tratado de libre comercio con dicho país, y ver cuales son las ventajas que dicho tratado ofrece para la exportación de su producto como la reducción de aranceles.

Asimismo deberá tener conocimiento sobre los aspectos económicos, jurídicos, comerciales, y culturales del país, por lo que es importante esforzarse en comprender las costumbres del país, así como el idioma ya que este juega un papel importante (como más adelante veremos), una vez visto lo anterior es importante que también verifique que posibilidades tiene su producto de ser demandado por los consumidores canadienses.

Por lo anterior, es necesario hacer un estudio de mercado, en este caso los exportadores mexicanos disponen de instituciones gubernamentales (antes mencionadas) que les pueden brindar información sobre las demandas que existen en Canadá para su producto o productos y a su vez los puede poner en contacto con la consejerías comerciales de México en Canadá (Consejería de Montreal, Toronto, Vancouver y Québec) para que el interesado pueda obtener una información más completa sobre el mercado al que desea exportar.

Así, México cuenta con representantes diplomáticos y comerciales acreditados ante Canadá, por lo que la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (OFCC) trabaja en estrecha cooperación con estos representantes comerciales para suministrar información sobre el mercado, tal como lo solicitan probables o posibles exportadores.

*Otro medio serían las encuestas; muchos de las corporaciones canadienses más importantes usan encuestas del comprador o consumidor para adquirir información sobre el mercado cuando consideran el desarrollo de un producto nuevo o mejorado, o bien, para planificar el reemplazo de un producto ya existente en el mercado. Sin embargo, encargar encuestas de investigación del mercado puede resultar un ejercicio caro. Por lo que es recomendable que los exportadores, para obtener información sobre los mercados canadienses para sus productos, recurran la primera opción.*

*Existen también guías y revistas de intercambio y guías de investigación del mercado, son guías sumamente útiles de los mercados canadienses para productos e industrias específicas. Muchas de estas guías y revistas son comúnmente publicadas y vendidas por empresas privadas, no por el gobierno, en Canadá existen más de 100 revistas relacionadas al intercambio y la industria.*

*El exportador se puede también poner en contacto con la OFCC que recoge y publica datos y otras informaciones sobre el mercado canadiense para productos selectos. La OFCC también cuenta con una lista disponible de estudio sobre el mercado canadiense procedente de distintas fuentes.*[254]

Dentro de un estudio de mercado, los antecedentes que son necesarios de recopilar se refieren tanto a la información, estadística pertinente, como características del mercado en cuanto a comercialización, norma legales, tipificación, racionamiento, controles de precios y otros elementos significativos sobre la cuantía de la demanda y los precios del bien en estudio.

#### 4.3.1.1 Calidad

Un aspecto a considerar como indispensable es la calidad del producto, para que sea demandado en aquel país. La calidad en los productos desempeña un papel vital en las exportaciones.

Muchas veces los consumidores prefieren productos que tengan una alta calidad aunque su precio sea superior al de los productos locales, este es el caso de los canadienses ya que son muy exigentes y como consecuencia, los productos que se venden en Canadá tienden a ser de una calidad relativamente alta.

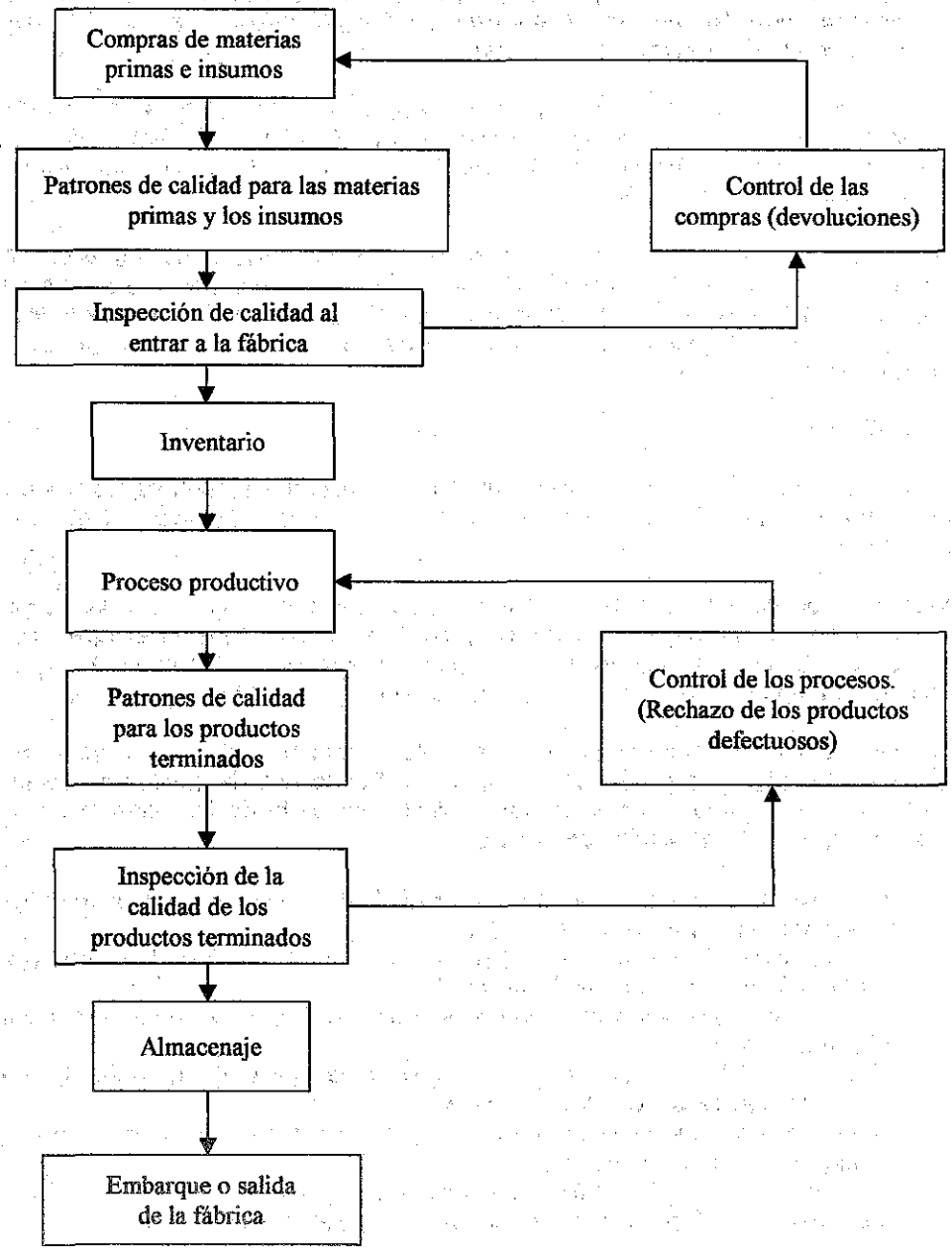
Un estilo atractivo o un empaquetado atrayente resulta ser crítico en la venta de la mayoría de los bienes o productos de consumo. Por lo que, la calidad se da en el diseño, para lograr la aceptación de un producto por parte de los consumidores es importante considerar los siguientes aspectos:

*-El producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor, este aspecto se refiere al objetivo esencial para el que fue creado.*
*-La apariencia del producto deberá ser atractivo, lo que implica el uso correcto de texturas colores, y apariencia de los materiales.*
*-El precio del producto deberá ser adecuado a las expectativas del cliente y al desempeño del mismo producto.*
*-El producto deberá ser durable, lo cual significa seleccionar los materiales de manera adecuada y tener un correcto funcionamiento.*
*-Es de vital importancia ofrecer la mejor calidad del producto, en relación con productos similares nacionales o extranjeros.*
*-El control de calidad se debe seguir hasta que el producto es puesto en manos del consumidor y aún después, si se requieren servicios posteriores a la venta.* [255]

---

[254] BANCOMEXT. Manual para la Exportación a Canadá. 1998 p. 63
[255] Ibíd, p. 63

UN SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD




Fuente: Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II. Ed. Limusa, ed. 4a. México 2000 p. 259

*Es muy conocido en México el "slogan": "lo hecho en México está bien hecho", y se ha difundido tanto, que ha dado lugar a otro que dice "lo hecho en México ahí se va". Es verdad que no se puede generalizar una apreciación sobre la calidad de los productos mexicanos, pero se pude decidir que el control de calidad en el país está aún muy poco especializado.*

Por ejemplo muchas veces, las grandes y algunas medianas empresas que se dedican a la exportación prefieren importar los insumos ó en algunos casos adquirirlos con proveedores locales con capital extranjero, debido a que los proveedores locales como las pequeñas y medianas empresas, ofrecen sus productos (insumos) a un elevado precio, e insuficiente calidad, además de que no cuentan con la seriedad en los tiempos de entrega, ó muchas no cuentan con los insumos que se requieren. Esto ha provocado que los vínculos con empresas locales que suministran insumos sean escasos y limitados. Por lo que, es necesario como señalé en el punto 4.2.3 fomentar políticas en apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

*Para mejorar la calidad de los productos de las industrias que se dediquen a exportar, es necesario comenzar con el adiestramiento de los obreros cuando ingresan a una industria. Si este adiestramiento es deficiente la calidad de su trabajo dejará mucho que desear.*

*Una de las políticas de control de calidad debe ser: "más vale prevenir que lamentar", dado que de la calidad de los productos depende la imagen que se forme el consumidor en el extranjero de la industria nacional exportadora. La importancia del control de calidad en los productos que se exportan rebasa los límites de calidad para el mercado nacional, ya que no sólo es la imagen de una industria en especial la que se deteriora, sino que se deteriora también la imagen del país exportador, o sea México.*[256]

Para los canadienses es muy importante la reputación de la contraparte con la que están tratando tanto en calidad, como en honestidad y profesionalismo, para los canadienses significa mucho si el producto proviene de un país desarrollado o de primer mundo. La que imagen que hemos reflejado en las últimas décadas es la de una economía inestable ante cambios de orden político y económico, lo cual también influye en las decisiones del consumidor.

*México cuenta actualmente con la Asociación Nacional Mexicana de Estadística y Control de Calidad (ANMEC) en la que se están realizando esfuerzos para mejorar la calidad de losproductos mexicanos. En esta asociación se puede obtener una orientación en lo que respecta a las técnicas de control de calidad más apropiadas según el tipo de industria que se trate. Además en octubre de 1972 empezó a funcionar la Comisión Nacional de Calidad para los Productos de Exportación (CONACPE), con el objeto de controlar la calidad de los productos vendidos en el extranjero.* [257]

---

[256] MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional II. Ed. Limusa, México 2000, p. 260
[257] Ibíd. p.262

Todos estos organismos y algunos otros pueden proporcionar una valiosa asesoría al industrial exportador.

#### 4.3.1.2 Imagen del Producto

En el mercado además de competir con calidad y precio, es imperativo lograr diferenciar los productos. Prácticamente es imposible comercializar de manera exitosa, un producto carente de elementos que lo identifiquen, contengan, protejan e informen de sus características y ventajas. De ahí la importancia de cuidar lo siguiente:

Marca comercial: La marca comercial de un producto se podría comparar con el apellido que identifica a los de una familia. Por ejemplo, una empresa produce mermelada, salsa y mayonesa, las cuales se identifican en el mercado con una sola marca. La marca de un producto se irá fortaleciendo en el mercado con el tiempo y está podrá ser sinónimo de calidad, seguridad, etc.

##### 4.3.1.2.1 Etiquetado, envase y embalaje

Es importante que las industrias exportadoras se informen sobre los reglamentos existentes, para evitar problemas con sus envíos, ya que para poder comercializar un producto, tanto en México como en Canadá, el diseño de las etiquetas, debe de cumplir con las normas de etiquetado que se exigen en Canadá. (Estas normas se mencionaron en el capítulo anterior).

Para mejor orientación al respecto, es importante que los exportadores mexicanos se pongan en contacto con el importador canadiense, ya que algunos importadores han reportado que no se pone mucha atención en algunos puntos vitales como el empaque y etiquetado, lo que ha dañado las posibilidades de ventas.

El etiquetado significa dar información detallada y correcta en el empaque al menudeo de la naturaleza del producto, contenido, peso, composición y fabricante, puede incluir ilustraciones que correspondan al contenido del empaque. Es importante incluir el nombre del fabricante o exportador para poder localizarlos en caso de cualquier problema.

Los exportadores deberán etiquetar sus paquetes en los idiomas inglés y francés, pero es importante que el exportador sea muy cuidadoso en las traducciones literales, ya que éstas no siempre reflejan lo que el exportador quiere decir, por lo que se le aconseja que sus traducciones sean revisadas antes de imprimir los empaquetados.

El etiquetado debe aparecer en un lugar totalmente visible y las letras y números deberán estar de acuerdo con el tamaño mínimo requerido por las regulaciones canadienses incluyendo los siguientes aspectos en ingles y francés.

1. *Nombre y dirección de la oficina central del fabricante o la persona que comercia los bienes en Canadá,*
2. *Nombre del tipo de producto,*

*3. Nombre y descripción de los ingredientes, incluyendo cualquier aditivo o preservativo, enlistado de mayor a menor cantidad,*
*4. Cantidad de los contenidos en medidas y pesos canadienses (cantidad métrica neta). Si el peso exacto es difícil de especificar, entonces el peso mínimo garantizado deberá ser marcado,*
*5. La leyenda de "Consumase antes de" fecha limite de consumo, deberá incluirse en todos los productos con nueve semanas de vida o menos en estantería.*
*6. Instrucciones de almacenaje, en caso de requerirse,*
*7. Producto de nombre del país,*
*8. Código de barras o cualquier código que se requiera,*
*9. Información nutricional del producto, en caso de requerirse,*
*10. Leyendas sobre el cuidado del medio ambiente y símbolos de reciclaje, si es requerido.*[258]

La Canadian Food Inspection Agency cuenta con un departamento que ofrece un servicio de revisión de etiquetas. Es importante que el exportador mexicano mande muestras de las etiquetas para su aprobación antes de intentar ingresar el producto a Canadá. Esto ayudará a prevenir retrasos caros e innecesarios más adelante, ya que el efectuar un cambio de etiquetas e inventarios ya ingresados a Canadá para incluir información requerida es muy costoso.

*La solicitud para la revisión de etiquetas puede ser enviada por fax o correo a la dirección del Canadian Food Inspection Agency. Se sugiere mandar borradores originales o buenas copias de las etiquetas por correo ya que la información contenida en los mismo es más legible y por lo tanto más fácil de atender que en el caso de documentos enviados por fax.*

*El borrador de la etiqueta deberá ser acompañado por la Forma de Registro de Etiquetas (Application for Label Examination), o una carta que indique que la etiqueta es para revisión. Este servicio es gratuito.*

*Los comentarios sobre el borrador de la etiqueta le serán devueltos al exportador en un lapso de aproximadamente dos semanas después de ser recibidas, excepto en aquellos casos en que sea necesario consultar a otras agencias. Es necesario retener los documentos originales junto con una copia de los comentarios como referencia, en caso de que el exportador tenga dudas al respecto una vez que reciba la información de vuelta.*[259]

La declaración de cantidades netas debe expresase de la siguiente manera:

-Unidades métricas de volumen, cuando el producto es un líquido, un gas o una materia viscosa,
-Unidades métricas de peso, cuando el producto es un sólido,
-Por conteo numérico.

---

[258] BANCOMEXT. Canadá perfil de infusiones. Estudios y perfiles de mercado, México 1999, p. 13
[259] Ibid., p. 14

**UNIDADES DE MEDIDA**

| Inglés | Francés | Español | Símbolo |
|---|---|---|---|
| Gram | gramme | gramo | g |
| Kilogramo | kilogramo | kilogramo | Kg. |
| Litre | litre | litro | L, l |
| Millilitre | millilitle | mililitro | mL, ml |
| Centimetre | centimètre | centímetro | cm |
| Meter | Mètre | metro | m |
| square centimetre | centimètre carrè | centímetro cuadrado | $cm^2$ |

FUENTE: BANCOMEXT. Canadá perfil de infusiones. Estudios y perfiles de mercado, México 1999.

En estos casos es preferible el uso de los símbolos "L y mL", para evitar confusión con el número "1".

*Con la excepción de los dos ejemplo anteriores, debe utilizarse letras minúsculas para representar los símbolos. No debe usarse un punto después del símbolo o la letra "s" para representar un plurar, como se muestra en los siguientes ejemplos: Correcto g Incorrecto g., G, gm, gms.*

*Solamente deberá usarse un espacio para separar el número de la unidad de medida como su muestra a continuación: Correcto 500 g, Incorrecto 500g, o 500 g.*

*Estas especificaciones deberán hacerse con letras remarcadas o más gruesas que el resto y siguiendo los tamaños mínimos de letra que se presentan a continuación.*

**TAMAÑOS MINIMOS DE LETRA**

| TAMAÑO DEL AREA | TAMAÑO MINIMO DE LETRA |
|---|---|
| -No más de 32 $cm^2$ (5 pulgadas $^2$) | 1.6 mm (1/16 pulgadas) |
| -Más de 32 $cm^2$ (5 pulgadas$^2$), pero no mayor de 258 $cm^2$ (40 pulgadas$^2$) | 3.2 mm (1/8 pulgada) |
| -Más de 258 $cm^2$ (40 pulgadas$^2$), pero no mayor de 645 $cm^2$ (100 pulgadas$^2$) | 6.4 mm (1/4 pulgada) |
| -Más de 645 $cm^2$ (100 pulgadas$^2$), pero no mayor a 25.8 $dm^2$ (400 pulgadas$^2$) | 9.5 mm (3/8 pulgada) |
| -Más de 25.8 $dm^2$ (400 pulgadas$^2$) | 12.7 mm (1/2 pulgada) |

FUENTE: BANCOMEXT. Canadá perfil de infusiones. Estudios y perfiles de mercado, México 1999

*No es necesario usar frases como "neto" "peso neto" "contenido neto", pero de hacerse tendrá que ser en inglés y francés.*

*El Número de una cantidad debe ser expresado en 3 dígitos incluyendo decimales, por lo que en ocasiones será necesario redondear números, por ejemplo: Correcto 496, 4.66, 984, Incorrecto 496.492, 4.657, 984.4.*[260]

[260] Ibíd., p.15

Por lo que, las normas aplicables al etiquetado dependen en gran parte del tipo de producto que se exporte.

-Diseño del envase y embalaje para la exportación

El envase y embalaje del producto juegan un papel trascendental en el proceso de exportación, ya que desempeñan funciones de información, protección del producto y promoción. De ahí la importancia de indagar las regulaciones que al respecto exige el país importador.

Los reglamentos de importación sobre el envase y embalaje tienen por objeto facilitar la inspección de las mercancías, por parte de las aduanas, con el objeto de que éstas cumplan con la política arancelaria del país, y se puedan aplicar las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias .

Asimismo, los exportadores deben acondicionar los productos que deben hacer grandes viajes ya que están sujetos a cambios bruscos como a las condiciones ambientales por una parte, o por otra a la manipulación que estos pueden sufrir si no están bien equipados.

Generalmente un producto está condicionado para su transporte y venta por tres tipos de protección:

1. *El envase, que es la protección individual de cada producto y tiene como objetivo principal el de servir como elemento publicitario o de mercadeo,*
2. *El empaque, que es la protección física de los productos desde su punto de origen hasta su punto final de destino –por ejemplo las cajas de cartón-. Cabe anotar que para algunos productos el empaque hace las veces de envse –por ejemplo en partes industriales-*
3. *El embalaje, que es aquella protección adicional que cubre al empaque, teniendo como objetivo el asegurar y evitar su deterioro durante su transporte. Como ejemplo de embalaje, se tiene los fletes metálicos y las jaulas de madera*[261].

Las regulaciones dictadas en Canadá se refieren a cuestiones tales como la composición de los materiales y componentes del embalaje, el tamaño y la construcción del envase, el diseño y el texto de etiqueta y la posibilidad de volver a utilizar el envase o de deshacerse de él una vez utilizado. Todos estas regulaciones, son emitidas principalmente por las autoridades públicas del país siendo revisadas por las administraciones de aduanas y por las empresas de transporte de los productos.

*- Sobre el envase y el embalaje se imponen los siguientes requisitos: Se debe hacer constar en cada factura el valor, la cantidad y la descripción de las mercancías contenidas en cada embalaje. Indicar los pesos o volúmenes (según el caso) de las mercancías y sus embalajes con el objeto de pagar los derechos de aduana correspondientes. Cuando se exporten embalajes que contengan diferentes tipos de mercancías, se debe indicar con precisión las diversas clases contenidas para que se*

[261] MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional II.... Op. Cit., p. 262

*pueda determinar con facilidad la clasificación cuantitativa o arancelaria de cada clase de mercancía.*

*- En el caso de utilizar un contendor (embalajes que pueden ser metálicos, mixtos (madera y metal), plásticos, prefabricados para utilizaciones permanentes, plegables y que ofrecen una garantía contra el robo. Facilitan la unidad de carga y simplifican su manipulación) para el transporte de las mercancías, éste se debe sujetar a los reglamentos aduaneros. El industrial exportador deberá informarse del trato arancelario que recibirá si envía sus productos de esta forma.*

*- El material de relleno y el embalaje utilizados deben estar autorizados por el país importador.*

*- Se deben acatar las especificaciones impuestas por las empresas de transporte que se vayan a utilizar. Estas especificaciones son de gran utilidad, pues ayudan a la planeación del embalaje para proteger los productos contra los cambios de clima, operaciones de carga y descarga, etc*[262].

*A modo de ejemplo tenemos que con base a la Canada Agricultural Products Act, Fresh Fruti and Vegetable Regulations, se establece que ningún producto al que se ha establecido un grado de calidad, debe estar envasado en un contenedor que exceda: 25 kg en peso neto, en el caso de manzanas, o 50 kg en peso neto, en el caso de cualquier producto. El envase no debe estar manchado con tierra, deformado, roto o con otro defecto que afecte la calidad del producto contenido en el envase. Asimismo, deberán estar cerrados apropiadamente en función del tipo de envase.*

*Por su parte, en el marco del Code of Practice for Minimally Processed Ready to Eat Vegetables, se establece que: Los envases y embalajes deben ser utilizados una sola vez, el manejo y distribución de productos debe hacerse de manera tal que disminuya daños y contaminación de la mercancía al recibirla, almacenarla, y transportarla, además deberán ser examinados antes de ser usados y verificar que no estén dañados o contaminados, cuando los envases y embalajes sean reutilizados, el empacador deberá contar con un efectivo sistema de limpieza para no contaminar los productos que serán transportados en ellos.*[263]

Entonces, es recomendable que las industrias exportadoras tengan un representante o agente en el mercado de Canadá, que les informe sobre las regulaciones. En México existe el Instituto Mexicano de Envases y Embalaje que puede proporcionar asesoría en esta materia, de ahí se puede obtener una orientación sobre las fuentes de información nacionales y extranjeras que publican estas legislaciones y especificaciones.

Así, al realizar las investigaciones de mercado se debe obtener información sobre estos aspectos, para poder decidir si resulta rentable para la empresas hacer estas adaptaciones, tomando en cuenta el volumen de ventas esperado en el mercado, y que a veces no resulta costeable adaptar el envase y el etiquetado para mercados de poco volumen.

---

[262] Ibíd., p. 264-265

[263] BANCOMEXT. Envase y Embalaje para exportación. Documento técnico, Texto y Ejercicios, México 2001 p. 73

### 4.3.2 Documentos de Exportación

Un elemento determinante para lograr una venta exitosa es la entrega y la presentación adecuada de los documentos de exportación. Cualquier discrepancia en la documentación puede retrasar el trámite de paso en la agencia aduanal. Para evitar retrasos, se recomienda informarse previamente sobre los documentos que se deben presentar, tanto en el puerto de salida como en el puerto de llegada, incluyendo puerto intermedio de tránsito. En este sentido, resulta útil contactar con anterioridad al agente aduanal que va a despachar el embarque en territorio mexicano, para recibir una breve asesoría, previo al embarque.

A continuación se presenta una descripción general de los principales documentos que se requieren para la exportación:

1. Solicitud de Permiso de Exportación

*2. Pedimento de exportación: Es obligación de quienes exporten mercancías presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de una agente o apoderado aduanal. En los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación, el pedimento debe soportarse con los documentos comprobatorios de cumplimiento de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento de exportación se debe acompañar de:*

*1. la factura comercial o en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías de preferencia en dólares estadounidenses.*
*2. los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación,*
*3. es recomendable indicar los números de serie, parte, marca y modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares.*

*El agente aduanal será responsable de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados, la determinación del régimen aduanero de las mercancías, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias que se apliquen a dichas mercancías.*

*Los documentos que se anexan al pedimento debe proporcionarlos el exportador, incluida la carta de encargo o encomienda, en la cual, bajo protesta de decir verdad, el exportador girará instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma clara y precios. En ésta deben establecerse por lo menos los siguientes datos: quién confiere el encargo, a qué agente aduanal se le confiere, fecha y lugar, tipo de mercancías, bultos, valor y cantidad, régimen aduanero de exportación, otras recomendaciones sobre el embarque.*

*Además de los señalados, los documentos que generalmente se requieren para la exportación son:*

*-Copia del Registro Federal de Contribuyentes (RFC), con homoclave y domicilio fiscal de la empresa,*
*-Carta de encargo para el embarque de la mercancía.*
*-Reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía, en caso de tratarse de un despecho por aduana marítima, si no se cuenta con dicha reservación dar instrucciones a la agencia aduanal para que la solicite por cuenta del exportador.*
*-Si se trata de contenedores, solicitar su oportuno envío para cargarlos con la mercancía que se exportará y tenerlos listos para su embarque con tres días de anticipación.*
*-Si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere, deberá agregarse lo siguiente: permisos o autorizaciones, certificados de análisis químicos, lista de empaque.*
*-El certificado de origen en caso de que el comprador extranjero lo solicite aunque no es obligatorio presentarlo en el despacho aduanal de exportación.*[264]

*3. Factura comercial: Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Ésta se presenta en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o inglés y debe incluir la siguiente información: aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino, nombre y dirección del vendedor o del embarcador, nombre y dirección del comprador o consignatario, descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque) no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas, cantidades, peso y medidas de embarque, precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA, tipo de divisa utilizada, condiciones de venta de acuerdo a los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) utilizados (FOB, CIF, lugar, destino). Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta.*[265]

*4. Lista de Empaque: La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello debe realizarse un empaque metódico, que coincida con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrá hacer, sin mayores dificultades, las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.*[266]

5. El transporte y sus documentos: La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede significar el fracaso o el éxito de una empresa.

---

[264] Ibíd., p. 95-96
[265] Ibíd., p. 97
[266] Ibídem

*Para competir con éxito en los mercados internacionales es indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de este análisis sobre los costos y la oportunidad en la entrega. Asimismo como regla general, toda mercancía cuyo valor en relación con su peso sea alto conviene remitirla por vía aérea, ya que el costo de transporte incide en proporción muy baja en el costo del producto. Además, hay que tener en cuenta que a menor tiempo de transporte, son menores los riesgos, las primas de seguro son más bajas y los costos de embalaje también disminuye*[267].

*Así por ejemplo: si un embarque es menor de 1,000 kilogramos, se recomienda utilizar la vía aérea. El costo promedio de carga por vía aérea, de la ciudad a México a Toronto es entre 1.10 y 2.05 dólares americanos por metro cúbico. Si el volumen es menor al peso, entonces la tarifa se calculará por peso y no por volumen.*

*Si su embarque es de dimensiones grandes, se sugiere utilizar la vía terrestre, ya sea por carretera o por tren, la vía marítima. El costo de transporte por tierra es negociable dependiendo de la temporada, y el volumen y la frecuencia de envío. El transporte en tren es más económico para su tiempo de traslado es casi el doble que por carretera. El puerto mexicano de salida más recomendable para envíos a la Provincia de Toronto es Nuevo Laredo, Tamaulipas. Desde este punto hasta la ciudad de Toronto, un contenedor de 48 pies tiene un costo aproximado de 2,000 dólares americanos y el tiempo de llegada es de 5 días. Por tren, el costo del mismo contendor es de aproximadamente 1,700 dólares americanos y el tiempo de llegada varía entre 10 y 12 días.*

*El puerto de salida por vía marítima es Veracruz y su llegada a Ontario es por el Río San Lorenzo, vía la Provincia de Québec. El tiempo de llegada es de 15 a 20 días. El costo promedio por un contendor de 48 pies es de 1,200 a 1,500 dólares americanos. Aparentemente el costo por vía marítima es menor el costo por vía terrestre, sin embargo, el pago adicional por derecho de puerto en Veracruz puede hacer que al final, el costo de la vía marítima sea más alto que por vía terrestre.*[268]

Además del precio, se deben considerar otros factores para elegir el medio de transporte, ya que si el transportista ofrece un servicio irregular, difícilmente se tendrá una entrega a tiempo, lo que provoca quejas de los clientes o incluso la pérdida de ellos.

*También debe de tomarse en cuenta la manera que el cliente desea recibir su producto, en camión cerrado o de plataforma. Si la lluvia, el hielo, la nieve o el calor perjudican la carga, habrá que optar por el semirremolque de caja o el contenedor. Otro elemento que hay que considerar es la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que transitará la mercancía a fin de disminuir las posibilidades de robo.*

*El valor unitario, el peso y volumen tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones valor-peso y valor-volumen son variables fundamentales para tomar una decisión.*

---

[267] Ibid., p. 100
[268] BANCOMEXT. Canadá Perfil de infusiones. Op. Cit., p. 11-12

*Los documentos del transporte son: es el título de consignación que expide la compañía transportista, en original y seis copias, en el que se indica que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. A partir de ese momento el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.*

*Este título se incluye en la documentación que se envía al importador. Los términos del documento de transporte deben, por supuesto, coincidir con los de la carta de crédito, o en su caso, con los del contrato de venta y la factura.*

*Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina: guía aérea (Aiway Bill) (aéreo), conocimiento de embarque (Bill of Lading) (marítimo), carta de porte (autotransporte), talón de embarque (ferrocarril).*[269]

Los seguros en la exportación: Los seguros protegen al exportador de una eventual pérdida económica parcial o total de los bienes a exportar. Existen seguros de transporte, de la mercancía y de responsabilidad civil. Por lo que es importante que el exportador se asesore con su aseguradora, o con la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMSEC) o con líneas transportistas.

6. Investigación sobre las regulaciones arancelarias a las cuales se sujeta el producto a exportar. Todos los países imponen aranceles o impuestos a la entrada de mercancías extranjeras a su territorio, salvo en el caso de que exista un Acuerdo Comercial o Sistema de Preferencias.

En este caso tenemos el TLCAN, que asegura a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que se envían a Canadá y Estados Unidos.

Por lo que, se refiere a las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediata fue de 78.3% a partir del 1º. De enero de 1994, 85% en 1998 y 13.2% se realizará en el 2003. Sin embargo, no todos los productos mexicanos de exportación reciben el mismo trato arancelario preferencial inmediatamente, ello se debe a que existen períodos de desgravación arancelario que no es otra cosa que un calendario en donde se disminuye los aranceles paulatinamente.

Por lo que, es recomendable que el futuro exportador clasifique arancelariamente las mercancías correctamente con apoyo de especialistas, ya que el carecer de una adecuada clasificación arancelaria puede tener graves consecuencias que pueden ser contrarias a sus intereses.

Certificado de Origen: El certificado de origen lo llena el proveedor. Este formato sirve para tener acceso a los beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es decir, para que el producto que se exporta pague menos impuestos de importación.

---

[269] BACOMEXT. Guía Básica del Exportador. Op. Cit., p. 101

*7. Se deberá anexar los documentos que amparen el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias del país de destino. Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o sea para preservar los bienes de cada país en lo que respecta al medio ambiente, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo o darles a conocer las características de las mismas. Estas resultan, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y no siempre resulta fácil su interpretación, y al igual que los aranceles, pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos.*[270]

La ley de Comercio Exterior en su artículo 15 establece las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, las cuales se podrán aplicar a los siguientes casos:

I. Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional.

II. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

III. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas.

IV. Cuando se trate de preservar la fauna y flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies.

V. Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico y

VI. cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

Estas medidas según el artículo 17 de esta ley deberán previamente someterse a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Las dependencias del ejecutivo federal competentes para expedir o hacer cumplir estas medidas deberán publicar en el DOF los procedimientos para su expedición o cumplimiento, e informar a la comisión acerca de la administración de dichas medidas y procedimientos.

Estas regulaciones se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas. Las regulaciones no arancelarias cuantitativas son: los permisos previos para la exportación, e importación, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones,

[270] Ibíd., p. 171

cuotas compensatorias (medidas contra prácticas desleales de comercio internacional, dumping y subvenciones) (LCE, Art. 17). Las regulaciones no arancelarias cualitativas son las regulaciones de etiquetado, regulaciones sanitarias, regulaciones de envase y embalaje, normas técnicas, normas de calidad, regulaciones de toxicidad, regulaciones ecológicas, y marcado de país de origen.

De acuerdo con el artículo 20 de la LCE, las mercancías sujetas a restricciones o regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

8. Factura Pro-Forma: Es un formato que llena el proveedor de la mercancía a exportar. Este formato es requerido por el gobierno canadiense con el objeto de uniformar la información y facilitar así los trámites aduanales de mercancías que llegan de diversas partes del mundo. El formato se puede obtener en cualquier empresa transportista que realice operaciones con Canadá, o bien en la representación del gobierno canadiense más cercana a su localidad.

### 4.3.3. Canales de distribución

Uno de los problemas que enfrenta la distribución comercial en Canadá es el de la gran dispersión de la población en tan vasto territorio, ya que si bien la mayor concentración se da a lo largo de la zona fronteriza con los Estados Unidos de América hacia la región de los grandes lagos, la distancia entre Ottawa y Vancouver, por citar un ejemplo, es superior a la que hay entre la primera y México.

Esta gran distancia crea un doble problema en términos de costos para el fabricante. Por un lado el transporte tiene que hacerse en grandes volúmenes y por otro lado, requiere de optimizarlos inventarios en niveles mínimos razonables. Por lo que, las empresas necesitan desarrollar estrategias que conjunten ambos problemas con el fin de abastecer por un lado oportunamente los mercados y por el otro, adquirir volúmenes en cantidades tales que no incurran en costos excesivos.

La creciente participación de las importaciones ha dado paso al surgimiento de un número significativo de importadores, que abastecen a los grandes almacenes y cadenas de tiendas especializadas, a estos se les conoce como agentes o mayoristas.

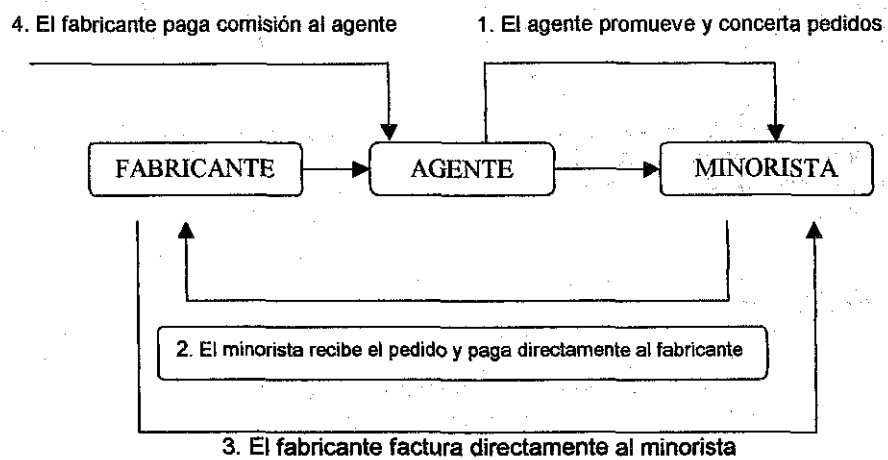
En este sentido si el exportador mexicano no está familiarizado con las prácticas y normas comerciales canadienses, es necesario que tenga contacto con éstos ya que le pueden facilitar información esencial sobre especificaciones, estilo y otras características fundamentes de productos o bienes. Es decir, el exportador puede necesitar a intermediarios canadienses, no sólo para asistirlo en la comercialización, sino también para asegurarse de que usa el empaquetado apropiado antes de la distribución del producto. Pero antes de adquirir los servicios de los intermediarios es recomendable que el exportador verifique, la reputación del agente, sus referencias bancarias, también averiguar otras líneas de productos y fabricantes que representa.

El agente o distribuidor representa al fabricante directamente, y por lo general pide la exclusividad del producto, mismo que distribuye entre los diversos segmentos de mercado. Así, el agente cubre tanto tiendas departamentales, como boutiques, y tiendas particulares.

Los agentes venden el producto a precio de fábrica siendo que su ganancia se obtiene vía la comisión, la cual varía entre 3 y 5%, dependiendo de los volúmenes.

La ventaja que ofrece el agente es que conoce bien el mercado, tiene buenos contactos, a la vez que está al día respecto a nuevas disposiciones para la comercialización de productos. Por lo general, tiene más paciencia en capacitar al proveedor para que éste adapte su mercancía a los requerimientos del mercado, al mismo tiempo que facilita los términos de negociación con las tiendas departamentales al ser una sola persona el contacto directo con las mismas, y con ello, reduce altos costos de comunicación (llamadas, faxes, embarques, a diversos destinos etc.)

PAPEL DEL AGENTE y/O DISTRIBUIDOR




A diferencia del agente, los mayoristas no piden la exclusividad. Su labor consiste en importar la mercancías para revenderla entre minoristas. El mayorista, atiende los pedidos de los diversos negocios en el mercado, bajo la consolidación de las mercancías, independientemente del país de origen. Ellos toman el riesgo que implica todo el proceso de exportación y entrega las mercancías una vez que ha cumplido con todos los requisitos solicitados por el minorista.

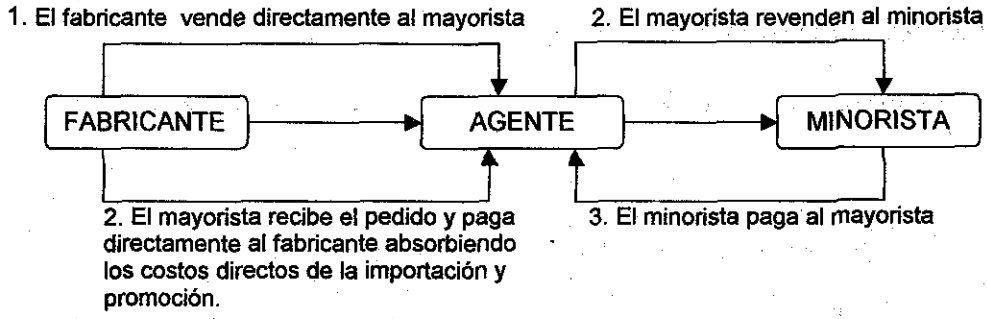
El precio del mayorista llega a ser 30% mayor al precio de fábrica. Este valor agregado incluye los costos de promoción, seguimiento y bodega, entre otros. La ventaja es que el mayorista paga directamente al exportador, evitándole al fabricante las importaciones de los pagos a plazos largos.

Los mayoristas conocen las tendencias del mercado y realizan la promoción del producto con sus propios medios. En este sentido, son ellos quienes normalmente participan en las ferias comerciales. El fabricante, por tanto, puede ahorrarse los costos de participación, además del tiempo que implica el organizar un evento internacional.

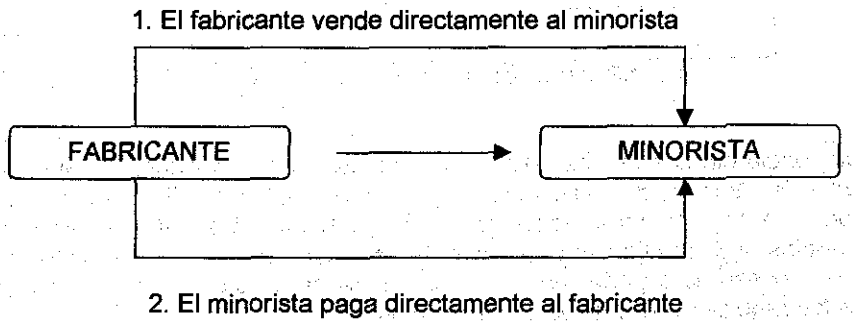
Muy importante en este sentido es toma en cuenta que al participar en ferias, los mayoristas programan el embarque de la mercancía importada con un mes de anticipación para su exhibición, por lo que la entrega no debe llegar después de los límites de tiempo establecidos.

El mayorista cuenta con bodegas, por lo que se puede controlar el inventario y la entrega a tiempo. Asimismo, se responsabiliza por el transporte y el seguro del flete.

PAPEL DEL MAYORISTA




PAPEL DEL MINORISTA




Fuente: Bancomext. Oportunidades de negocios . Abril 1999

En Canadá existen amplias posibilidades de venta directa entre el mercado minorista tanto para los proveedores locales como para los extranjeros. Este mercado se clasifica básicamente en tres segmentos: las tiendas departamentales (28%), las cadenas de tiendas de regalos (28%) y las tiendas independientes.

> *Tiendas departamentales. En Canadá existen tres cadenas de tiendas departamentales; Hudson's Bay, empresa pública que cuenta con 101 tiendas; Easton's, empresa privada 100% candiense, con 92 tiendas y Sears Canadá subsidiaria de Sears Reobuck Co. de Chicago, Estados Unidos, con 110 tiendas. Su importancia radica principalmente en la amplitud de mercado que han logrado acaparar en los últimos años respecto a las tiendas independientes o de las tiendas de descuento como Zellers, K-mart y Giant Tigre, debido a que no sólo ofrecieron precios bajos sino además incrementaron sus políticas de servicio y calidad, conjuntamente con Price Club, CostCot.* [271]

Este tipo de negocios ofrece la ventaja de abarcar todo Canadá, por lo que una vez que queda concertado un pedido, el exportador podrá vender su producto en todo el país, permitiéndole un considerable ahorro en costos de promoción y distribución. La desventaja es que los volúmenes con los que éstas tiendas trabajan son muy altos, y en ocasiones, sobrepasan la capacidad de producción de los fabricantes mexicanos. Por otro lado, el precio de compra es muy castigado y generalmente los tiempos de pago son largos, 30 a 60 días.

> *Los precios de venta al por menor para la mayoría de los tipos de productos no alimenticios vendidos al consumidor en tiendas o almacenes son, generalmente, entre tres y cinco veces (y ocasionalmente, hasta ochos veces), el precio de fábrica pagado por el exportador. Una vez que una importación llega a Canadá se agregan muchos costes al precio cobrado por el exportador, incluyendo tarifas aduaneras, almacenamiento en bodegas y depósitos, transporte, seguro, empaquetado, impuestos a la venta y los costes generales de la operación del establecimiento minorista.*
>
> *Los márgenes de ganancias de los grandes supermercados, en la venta de productos alimenticios al por menor, son generalmente mucho más bajos. Los precios que se cobran al consumidor son aproximadamente entre el 10 y el 125% más altos que el precio que se le paga al abastecedor original. Los agentes que tratan en frutas y vegetales (agentes compradores) son usados por muchos mayoristas canadienses como agentes en la importación de productos agrícolas frescos, estos agentes no adquieren posesión física del producto pero efectúan los arreglos necesarios para su compra, embarque, entrega e inspección en nombre del mayorista.*[272]

Por otro lado, este tipo de compradores es de difícil acceso y por lo general no se hacen responsables de la adaptación del producto. En general prefieren negociar con fabricantes que tengan experiencias en exportación y que ofrezcan productos que se integren a las tendencias del mercado. Otra desventaja es que no cuentan con bodegas de almacenamiento sino que trabajan bajo el esquema de entrega a tiempo. Ello

---

[271] Ibid., p. 68-69
[272] Ibid., p. 69

conlleva a la necesidad de que el fabricante interesado en negociar, deba contar con la capacidad de producción para cumplir con los estrictos plazos de entrega.

Otro punto importante que hay que considerar es el precio, conjuntamente con la calidad. Los exportadores deben considerar cuidadosamente sus precios de venta antes de iniciar la comercialización de sus productos en Canadá. Muchos factores entran en los cálculos del precio de exportación: costos de producción, costes de transporte, tasaciones aduaneras, seguros, costes de etiquetado y empaquetado, comisión del exportador de fletes, comisiones abonadas a los agentes del exterior y la ganancia del exportador. Todos estos factores deben ser calculados antes de poder presentar al importador canadiense un precio firme.

El cuadro 3 (véase la sección de anexos) es una guía sugerida de los cálculos necesarios para llegar a un precio realista de exportación, aunque la aplicación de los varios componentes variará dependiendo de su producto. Las cotizaciones de precios deben ser dadas en moneda canadiense (o estadounidense).

Una vez que el exportador sabe sus costes de exportación, puede empezar a usar distintas estrategias para la fijación de precios. La fijación de precios llamada estática consiste en ofrecer el mismo precio (sujeto a costes de exportación) a todos los clientes canadienses, mientras que la fijación de precios flexibles significa que se ofrece el mismo producto a los distintos clientes a precios distintos basados en lo que el exportador piensa que estarían dispuestos a pagar. En este último caso, se le recomienda cautela porque cuando los importadores canadienses descubren que están pagando un precio más alto que los competidores se puede negar a continuar comerciando con ese abastecedor.

La penetración de precios es una estrategia agresiva en la fijación de precios bajos para capturar una porción del mercado. Sin embargo, si el exportador fija precios que están por debajo del coste, se puede ver sometido a una queja por inundación del mercado con artículos de bajo precio (antidumping) interpuesta por un competidor canadiense.

### 4.3.4 Publicidad y promoción

Los canadienses están fuertemente influenciados por la publicidad, tal como ocurre con los clientes de casi todos los países industrializados. La gran lealtad hacia marcas determinadas (compañía con mucha publicidad) ha impedido la introducción exitosa de productos competitivos o de nuevas marcas en el campo de los productos empaquetados que se venden en Canadá. No obstante, la fuerza de estas marcas en los últimos años, ha sido erosionada en algunas de las industrias como resultado de la presencia de productos diseñados según las especificaciones del cliente y la aparición de marcas sin nombre en la industria de los productos alimenticio empaquetados.

Muy pocos exportadores hacen uso directo de los medios de difusión canadiense para la publicidad o promoción de productos debido al costo y a la dificultad de establecer dianas u objetivos para determinados mercados. De forma similar, muy pocos optan por

promocionar sus productos en los periódicos de publicación diaria. La OFCC difunde ofertas de exportación de exportadores en ImportInfo, una publicación que la organización envía a unos mil importadores canadienses.

Otros vehículos de comunicación que resultan de costo efectivo para comunicarse con posibles compradores canadienses son las revistas de la industria y de actividades comerciales como así también exhibiciones o ferias de intercambio comercial.

Las publicaciones sobre el intercambio comercial tienden a incluir una gran publicidad de productos, razón por lo cual sirven de excelente vehículo para promocionar su producto o servicios ante una audiencia canadiense de tipo comercial e industrial.

Algunas de las revistas canadienses de intercambio comercial y del industrial publican sus propias guía anuales para compradores, las que también sirven a los abastecedores extranjeros para identificar y comunicarse con compradores canadienses de una amplia gama de productos industriales y de artículos para el hogar.

Otra alternativa de publicidad pueden ser las campañas de publicidad y promoción cooperativas iniciadas conjuntamente con importadores y/o distribuidores canadienses pueden ser lógicas para algunos abastecedores. El importador asumirá, algunas veces, el costo total de la promoción o la publicidad en el lugar de compra. El importador canadiense, en estos casos, puede esperar un precio más reducido del exportador extranjero. El importador y el exportador pueden en otros casos, comprometerse en un arreglo por el cual comparten los costes de publicidad y promoción del bien o producto en cuestión.

Otras opciones posibles usadas para la publicidad y promoción por los importadores y distribuidores canadienses incluyen panfletos, concursos, promociones por correo directo, cupones regalos y eventos especiales. Un medio de promoción de ventas de productos alimenticios empaquetados y de otros bienes y productos que está adquiriendo cada vez más popularidad es la de incluir cupones que ofrecen descuentos en la próxima compra del mismo producto, por cuanto, a diferencia de otras técnicas de promoción, ofrece al cliente un beneficio tangible.

Exhibiciones de intercambio comercial: hay muchas exhibiciones y ferias de intercambio comercial que tienen lugar en Canadá, principalmente en Toronto o Montreal, pero algunas de ellas no permiten la participación extranjera. Firmas extranjeras, particularmente aquellas que planifican entrar en el mercado canadiense por primera vez, pueden encontrar valiosa la asistencia o visita a una exhibición especializada de intercambio comercial, pues dicha visita es una forma excelente de aprender acerca del mercado canadiense y de su impacto sobre sus bienes y productos. Muchos exhibidores en estos eventos son, de hecho, importadores o distribuidores de productos fabricados en el exterior y la exhibición ofrece una excelente oportunidad para establecer contactos con posibles compradores canadienses para aprender más acerca de la posible competencia.

Sin embargo, decisiones relativas a la participación en una exhibición de intercambio comercial deben ser tomadas muy cuidadosamente. Se puede obtener una lista de

algunas de las exhibiciones adecuadas para exhibidores internacionales en la OFCC, como también documentación referente a los medios de evaluar los costos y beneficios de participar en una exhibición. Resulta también aconsejable consultar con su agente, consejero comercial de la embajada o cliente antes de decidir participar en una feria o exhibición de intercambio comercial por cuanto dicha exhibición es una operación costosa que no se debe emprender sin un análisis cuidadoso de otras estratégicas alternativas para alcanzar posibles o probables clientes.

Muestras: el exportador probablemente necesitará traer cantidades limitadas del producto o productos a Canadá cuando participe en una feria, exhibición o misión de intercambio comercial. De acuerdo a las disposiciones establecidas por la Orden de Franquicias para muestras comerciales, dichas muestras pueden ser temporalmente importadas libre de todo arancel aduanero o impuesto sobre el consumo para ser usadas en exhibiciones de intercambio comercial o en misiones de venta. Las muestras pueden ser importadas por personas no residente en Canadá o por residentes canadienses que son empleados o agentes de un abastecedor foráneo que negocian contratos de ventas solamente en nombre de dicho abastecedor extranjero.

La autoridades pueden exigir, en caso en que la muestra comercial no está acompañada de un cartel válido de ATA (Temporary Admission) un depósito para asegurar la adherencia a las condiciones de esta orden.

*Casas de intercambio comercial y compensatorio: los gobiernos y compañías que deseen efectuar compras de bienes o productos esenciales pueden desear ofrecer productos domésticos en intercambio, esta posibilidad presenta a los exportadores con una oportunidad ya existente para incluir sus productos en el intercambio.*

*La práctica del intercambio compensatorio, a pesar de la simplicidad aparente de los arreglos para establecer dicho comercio, es, en la realidad, una forma sumamente compleja de comerciar, que puede involucrar la participación de casas especializadas en el intercambio comercial, en el comercio de artículos y bienes o productos básicos, de compañías empaquetadoras y de consumidores finales que disponen de los bienes o productos. El intercambio compensatorio, sin tomar en consideración el hecho de que un conjunto de bienes o productos es intercambiado por otro, también puede involucrar la participación de servicios bancarios, los que actúan como agentes para facilitar las transacciones propias de dicho comercio compensatorio. Aún el comercio compensatorios basado en bienes o productos básicos puede exigir paquetes financieros especiales de pre-exportación para poder iniciar operaciones.*

*Las casas de intercambio comercial compensatorios juegan un papel clave por cuanto su representación se extiende mucho más allá del comercio compensatorio. Dichas instituciones actúan como intermediarios comerciales entre los productores y los compradores de los bienes y servicios. Estas pueden actuar como agentes o consultores para los productores, comprometiéndose a identificar clientes posibles o probables. Puede, también, administrar las exportaciones del productor suministrando servicios varios relacionados con la exportación, pudiendo aún convenir arreglos exclusivos con el productor, comerciando solamente con los bienes de ese productor particular. Las casas de intercambio también pueden actuar por cuenta propia, adquiriendo titularidad sobre*

*los bienes y productos y asumir el riesgo (crédito, cambio monetario, embarque) de la venta delos mismo a un comprador extranjero.*

*Los exportadores pueden considerar el uso de los servicios ofrecidos por las casas de intercambio comercial compensatorio, en su país de origen como parte de sus esfuerzos para entrar en el mercado canadiense, también deben estudiar la posibilidad de ampliar una casa de intercambio comercial compensatorio canadiense para que preste servicios semejantes.*[273]

Una guía publicada por el Consejo canadiense de casas de intercambio ofrece la información disponible sobre este tipo de instituciones. El consejo ha adoptado un procedimiento de acreditación que asegura que cualquier de sus miembros tiene la capacidad de efectuar transacciones de una forma totalmente profesional.

Canadá ofrece enormes oportunidades a los exportadores dispuestos a realizar la inversión necesaria para establecer relaciones a largo plazo con los importadores canadienses. Las compañías canadiense que comercian con abastecedores extranjeros prefieren, claramente, establecer relaciones a largo plazo que permitan desarrollar una confianza mutua. Resulta siempre aconsejable pensar acerca de su cliente canadiense, sea éste un agente, distribuidor, importador, mayorista o minorista, como un asociado a largo plazo, con quien hay que mantener abiertas las líneas de comunicación.

El establecimiento de una reputación basada en la confiabilidad y honestidad es esencial. Por otra parte, además de la exportación de productos de alta calidad solamente, se debe hacer todo esfuerzo posible para llevar a cabo la entrega de los bienes de acuerdo a las fechas fijadas y para prestar un abastecimiento continuo y regular. Estos son los factores vitales que influyen las decisiones tomadas por los compradores canadiense con respecto a quienes se convertirán en sus abastecedores extranjeros a largo plazo.

[273] Ibíd., p. 66-67

# CONCLUSIONES

PRIMERA:

Puedo concluir que en las últimas dos décadas diversos países han impulsado una serie de políticas de liberalización externa a través de acuerdos comerciales con el objeto de aprovechar sus respectivas ventajas competitivas y comparativas. Situación que está llevando a diferentes grados de integración (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica etc.).

En este contexto México y Canadá no han quedado fuera, ya que cada uno ha diseñado las pautas para hacer frente a estas transformaciones.

SEGUNDA:

Las relaciones de México con Canadá se empezaron a fortalecer cuando ambos países decidieron aplicar una política de apertura comercial pero principalmente se debe a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), aún cuando en un principio ambos países no estaban convencidos de incluirse mutuamente en un tratado de tal envergadura como se deduce.

Es decir durante los años ochentas el comercio total de ambos países osciló entre los 600 y 700 millones de dólares, posteriormente con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el comercio total registrado fue de 1,795 millones de dólares en 1992 y con la entrada en vigor del mismo en 1994 fue de 3,115.0 mdd, hasta llegar al año 2000 a 7,371.0 mdd. (Véase el cuadro 2).

TERCERA:

Sin embargo a pesar de que el comercio entre México y Canadá ha aumentado de manera importante en términos absolutos durante los últimos años este aún representa una proporción mínima de su comercio total. Es decir, para Canadá el comercio con México no representa un porcentaje importante de su comercio total puesto que de 1993 a 1999, las exportaciones mexicanas a Canadá pasaron de representar 2.1% del total de las importaciones canadienses a 2.93%.

Esto, a la inversa se ve igualmente reducido, al registrarse el total de las exportaciones canadienses dirigidas a México, representaban en 1993 solamente 0.5% del total de sus exportaciones. Cinco años después, en 1999 representaban 1.22%.

Esto demuestra que a pesar de tener un tratado de libre comercio con Canadá (y EUA) no ha sido aprovechado por México especialmente por los exportadores mexicanos.

CUARTA:

El mercado canadiense es una excelente opción para las exportaciones mexicanas debido a que:

1º. Existe una relativa cercanía geográfica entre México y Canadá representando para los exportadores mexicanos una ventaja ya que se invierte en menores costos de transporte.

2º. Canadá tiene un alto ingreso *per cápita*,

3º. Cuenta con una población altamente consumidora, lo cual origina que tenga que importar una gran cantidad mercancías.

4º. Nos brinda la oportunidad de no depender comercialmente de los Estados Unidos de América, ya que casi el 90% de nuestras exportaciones las dirigimos a ese país.

5º. También nos brinda la oportunidad para poder diversificar nuestros productos, principalmente aquellos que tienen posibles alternativas de exportación hacia ese mercado.

En este sentido es importante destacar que en Canadá existen pocas restricciones a las importaciones, es decir, se requieren permisos de importación solo para un limitado número de productos.

QUINTA:

Estas ventajas no han sido aprovechadas por factores entre los que distingo:

1. *La deficiente infraestructura que existe en el país*,

2. La falta de competitividad y eficiencia de las empresas, principalmente las pequeñas y medianas empresas.

3. La falta de apoyos crediticios a las empresas,

4. A complicados trámites burocráticos.

5. Desconocimiento de las características del mercado canadiense debido, a la poca información tanto económica como jurídica que les brindan las autoridades competentes.

6. Al desconocimiento del idioma inglés y francés que se hablan en Canadá.

Por lo que, para superar dichos obstáculos considero que sería conveniente poner en práctica las siguientes propuestas:

Primero:

Fortalecer el aparato productivo.- se requiere trabajar en la modernización de la infraestructura aeroportuaria, portuaria, terrestre, en ferrocarriles y telecomunicaciones, a fin de garantizar una integral competitividad de la industria nacional.

Esta modernización se puede lograr en parte con una reforma fiscal que permita obtener finanzas públicas sanas y una eficiente recaudación tributaria, con el objeto de tener mayor presupuesto para el gasto público y así cubrir los rezagos existentes en infraestructura.

Segundo:

Las pequeñas y medianas empresas pueden jugar un papel de suma importancia en el modelo de desarrollo hacia fuera, si logran convertirse en proveedores de materiales e insumos de grandes empresas e integrarse y especializarse en la cadena industrial exportadora. Por consiguiente, su integración debe planearse con base en programas de calidad total, *just in time*, acceso a financiamiento barato, transferencia de tecnología y capacitación de mano de obra (conglomerados).

Tercero:

La participación del sistema financiero mexicano juega un papel importante, si bien, este brinda apoyo crediticio a las empresas, también es cierto que lo hace de manera que no beneficia a las mismas. Es decir, cuando estas empresas van a adquirir un crédito se encuentran condicionadas a altas tasas de interés y una gran cantidad de requisitos, por lo que, deciden adquirirlos en el exterior; por tal razón es necesario que estos apoyos se brinden de acuerdo con la situación en la que se encuentre cada una de las empresas que se dediquen a la exportación.

Por otra parte, también es importante que el sistema financiero funcione como un intermediario esencial para el apoyo de la actividad económica y junto con la Banca de Desarrollo la cual debe ser más dinámica, coadyuvando al crecimiento del desarrollo del aparato productivo.

Cuarto:

A pesar de que la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, como las autoridades competentes, han realizado proyectos específicos para agilizar los trámites de exportación, éstos no han dado verdaderos resultados ya que hoy en día los exportadores se quejan de los largos y tardados trámites. Por lo que, será necesario seguir trabajando en este sentido, para lograr disminuirlos ya que muchas veces esta situación desanima al exportador.

Esto exige capacitar a los funcionarios gubernamentales, también la creación de ventanillas únicas que faciliten el acceso a la información integral, así como el establecimiento de redes de apoyo asistidos por internet.

Quinto:

Los exportadores carecen de información básica para poder destinar sus productos. Es necesario que los exportadores recurran a las instituciones de promoción y apoyo como la Secretaría de Economía y el Banco Nacional de Comercio Exterior para que les informen, los requisitos que necesitan cubrir, por ejemplo:

Los documentos necesarios para realizar los trámites de exportación que se establece en la Ley Aduanera; y las instituciones a las cuales debe recurrir para obtener dichos documentos dependiendo del producto que se va a exportar como lo señala en la Ley de Comercio Exterior (los certificados, permisos previos, cupo), y señalarle de conformidad con la Tarifa General de Exportación cual es la tarifa que le corresponde a su producto para fines aduaneros.

Además, éstas instituciones pueden brindar información sobre los programas de financiamiento, promoción y fomento tales como: el Programa de Productos de exportación (PITEX), el Programa de Importación Temporal de Servicios, Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Drawback, y otros mecanismos. Aunque considero que algunos de éstos programas se deberían adecuar a las necesidades de las pequeñas y medianas empresa, simplificando los trámites administrativos.

Sexta:

Si bien las instituciones antes mencionadas son de gran importancia también es cierto que muchas veces no es suficiente, por lo que es necesario que recurra a otras fuentes o instituciones. Es decir, si el exportador mexicano va a exportar al mercado canadiense, es necesario que conozca cuales son los productos que puede exportar a ese país, y cuales son las leyes canadienses que tiene que observar para cumplir con los requisitos para lograr su propósito.

Se puede poner en contacto con las consejerías comerciales de México con Canadá que dependen de BANCOMEXT, o con los representantes comerciales que han sido acreditados ante Canadá. para obtener información completa sobre ese mercado.

Una vez obtenida la información deseada es importante que revise cuales son las ventajas que ofrece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en materia arancelaria del producto que desea exportar y cuales son las restricciones que se establecen para el mismo, en su caso.

Con respecto a las leyes internas de Canadá, el exportador puede ponerse en contacto con la *National Revenue Customs and Exicise* (Fiscalía de la Nación) y que es la institución que administra las leyes y reglamentos referentes a las importaciones, tales como la Ley Aduanera, y la Tarifa Aduanera.

Así, las leyes específicas como la Ley de permisos previos de exportación, la ley de empaquetado y etiquetado para productos alimenticios y no alimenticios y la Ley de Etiquetado de textiles; La observancia de estas leyes por parte de los exportadores es de vital importancia ya que se pueden evitar problemas con los envíos de sus productos.

Otras leyes importantes que también es necesario conocer si el exportador quiere introducir sus productos a Canadá, son la Ley de Medidas Especiales de Importación (SIMA) y la Ley de Competencia Económica, ya que en caso de que surgiera algún conflicto en relación con sus productos, el exportador sabrá a que instituciones debe dirigirse y los lineamientos que debe de seguir para la solución del mismo.

Séptima:

Con respecto a las dos últimas propuestas antes mencionadas, sería conveniente que la información que se le brinda al exportador se centralizara en una sola institución, ya que muchas veces la orientación al empresario es incompleta, por lo que es recomendable hacer lo que hizo Canadá, crear una ventanilla electrónica de información la cual proporcione datos útiles sobre todos los programas federales y estatales.

Octava:

Se reconoce la importancia del perfil exportador de México; este debe ser lo suficientemente eficiente como para poder mantenerlo en este lugar con decisión y no sólo con intención. En consecuencia deben darse efectivas y congruentes acciones en materia industrial y comercial entre el sector público y privado, y entre las diversas dependencias y secretarías involucradas en la materia.

Novena:

Dicho fortalecimiento en las actividades de apoyo en la exportación comprende desde el diseño y concepción del producto hasta el respaldo necesario al productor-exportador afinar las estrategias de producción y comercialización estatales para asegurar que este obtenga los apoyos financieros, administrativos e institucionales y legales que en cada caso convenga. Además se debe ayudar al exportador en las fases de comercialización de su producto para garantizar su acceso en este caso al mercado de Canadá.

Al tener mayor conocimiento del proceso a seguir, para lograr una exportación exitosa en el mercado canadiense, nos permite proponer estrategias alternativas que fortalezcan todavía más nuestras exportaciones a dicho país, donde México podrá beneficiarse, creando una verdadera diversificación y eliminar con ello parte de la dependencia comercial que existe con Estados Unidos.

Décima:

Con respecto al problema del idioma, sería recomendable que los exportadores que desean entrar al mercado canadiense contaran en sus empresas tanto con el área como con el personal suficientemente capacitado, que conozca idiomas y tenga una formación internacional. Por lo que, es indispensable difundir y promover una cultura de uso de servicios profesionales.

# FUENTES

## BIBLIGRAFÍA


AGUIRRE, Mariano. La sociedad Internacional en la era de la Globalización. Ed. Icarla, 1995, p. 310.

ADENAVER Stiftung, Konrad. Competencia Económica y Tratado de Libre Comercio. México, 1994.

ARELLANO García, Carlos. TLC-NAFTA, una Voz Ciudadana. Escuela Libre de Derecho de Puebla. México, 1994.

BARROWS, David. Canada and the New World Economic Order. Ed. Tom Wesson s. Chulich Shool of Bisness York Universiy, ed. 2a. 1998 .

BELA, Belassa. El desarrollo económico y la Integración. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1965.

BELA, Balassa. Hacia una teoría de Integración Económica. Integración de América Latina, experiencias y perspectivas. F.C.E. México,1964.

BELA, Balassa. Teoría de la Integración Económica. Biblioteca UTEHA, México 1980.

BRADLEY H., Benedic. Canadá la historia de un país diversificado. México, 1995.

CARVAJAL Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. ed. 6a, Editorial Porrúa, México, 1997.

CALVA, José Luis. Globalización y Bloques Económicos: realidades y mitos Ed. UAP, U. de G.J.P. México 1995.

CRANE, David. Transformación de las actividades de los negocios canadienses hacia México en VERA Campos, Mónica (coord.) 50 años de relaciones México-Canadá: Encuentros y coincidencias. CISAN-UNAM, México 1994.

DEBLOCK, Christian. La politique economique Canadienne AL'epreuve de Continenteelasme. Collection Montreal Canada, 1988 p. 344.

DEBLOCK, Chistian, En torno previo a la negociación, en Coloquio México-Canadá, organizado por el PAN, México, 3 y 4 de octubre de 1990.

FINILSANO Jock, A. Vertáis, Stefano. Evolution of Canadian Postwar Policy and International Trade Policicy en BUTLE, Claire Zacher, Mark . (Editores) Candian Foreign Policy and International Economic Regimenes. Canada, UBS Press Vancouver, 1992.

FLORES, Rodríguez, Roberto. La integración latinoamericana y la política industrial de México. Escuela Nacional de Economía-UNAM, México 1964.

G. DEARDEN, Richard. El sistema antidumping y de compensación de Canadá en el libro Prácticas desleales del comercio internacinal (Antidumping). UNAM, México 1995.

GUERRA Borges, Alfredo. México y América. La integración de América Latina y el Caribe UNAM, México 1991.

GUNNAR, Myrdal. Solidaridad o Desintegración. Ed. FCE, México, 1958.

GUTIERREZ, Haces. Ma. Teresa. (Compiladora) Experiencias de la negociación del TLC Canadá-Estados Unidos, Memorias del Coloquio México-Canadá, México, Editorial PAN- EPESSA 1991.

GUTIÉRREZ Haces. Ma Teresa. "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos . Memorias del Coloquio México-Canadá. México, Editorial PAN-EPESSA, 1992.

GUTIERREZ Haces, Ma Teresa. Canadá en Transición. México Centro de Investigaciones sobre América del Norte CISAN-UNAM. 1994.

GUTIERREZ Haces, Ma. Teresa. Canadá: Un estado posmoderno. Ed. Plaza y Valdés, México 2000.

HIRSHMAN, Albert O. The strategies of economic development. Ed. New Haven Com: Yale University Press 1972.

KRUGMAN R. Paul. Geografía y Comercio. Ed. Antoni Bosch, Barcelona 1992.

M. Hoover. Localización de la actividad económica. Ed. FCE. México 1951.

MALPICA de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. Ed. Grijalbo, ed. 4ª. México 1986.

MANGAS M., Araceli. Instituciones y Derecho de la Unión Europea. Ed. Mc.Graw Hill Madrid, 1996.

MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. Lineamientos estratégicos para una nueva política Industrial global que fortalezca la competitividad de México en siglo XXI. UNAM, 1996.

MENDOZA Martínez, Irasema. Instituciones y Esquemas de Financiamiento al Comercio Exterior. Tesis de la Facultad de Economía-UNAM 2001.

MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional II. Ed. Limusa, México 2000.

NILT. Britton, John. Canada and the Global Economy: The geography of structural and technological change. 1996.

NORRIE, kennth. History Economy of Canada. A history Economy of the Canadian ed. 2a. 1996ORTIZ, Wadgymar, Arturo. "El neoproteccionismo norteamericano ante el TLC en la Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?, Siglo XXI. 3ª. Edición 1992.

OJEDA Parada, Raúl. La promoción de las exportaciones en la política de Comercio Exterior. Tesis de la Facultad de Derecho-UNAM, 1997.

ORTIZ Wadgymar, Arturo. El neoproteccionismo norteamericano entre el Tratado de Libre Comercio México –Estados Unidos. Ed. Nuestro Tiempo, México 1994.

ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000), Ed. Nuestro Tiempo, ed. 8ª. México 2000.

PACHECO, Martínez Filiberto. Derecho de la Integración Económica. Ed. Porrúa México, 1998.

PACHUCA Pablo Manuel. "Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberalización de la economía mexicana" en México en los noventa: globalización y reestructuración productiva. UAM. Azcapotzalco, 1994.

REYES Heroles, Jesús. La Carta de la Habana. Clásicos de la Economía Mexicana, UNAM-FE, 1989.

RICARDO. David. 1817 On the principles of political economy and Taxation, Volumen 1. The Works and Correspondence of David Ricardo, Editado por Sraffa, Cambridge University Press.

ROSAS, González, Ma. Cristina. México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. IIEE- UNAM, México 1996.

----------. Crisis del Multilateralismo: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio, IIEE-FCPYS, UNAM, México 1995.

----------. GATT, política comercial estadounidense y el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en MORALES Aragón, Elizer: Dávila Pérez, Consuelo (Coords). La nueva relación de México con América del Norte, México, FCPYS-Facultad de Economía-UNAM, 1994.

TAMAMES, Ramón. Formación y Desarrollo del Mercado Común Europeo, Madrid 1985.

TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Ed. Alianza Universidad 1986.

The Candian Law and Practice of International Trade with Particular Emphasis on Export.and Import of goods and services. Ed. Emond Montgomey Publications Limited Toronto Canadá ed. 2a. 1997.

TINBERGEN, Jan. International Economic Integration, Amsterdan, Elsevier, 1954.

TORRES, Blanca. Hacia la utopía industrial, 1940-1952. México El Colegio de México 1984.

SYDNEY, Dell. Bloques de Comercio y Mercados comunes. Ed. FCE. México 1965.

S. WIONZEK, Miguel (Coomp). Integración Económica de America Latina. Experiencias y perspectivas. México FCE. 1979.

WITKER Jorge, HERNÁNDEZ, Laura: Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, 2000.

Undertanding Canada: Building on the New Canadian Politic Economy. Ed. Wallece Clement 1997 p. 408.

VELAZQUEZ Elizarrarás, Miguel Ángel. Ley de Comercio Exterior. Análisis y comentarios. Ed. Themis, 3a. ed. México 2000.

VILLARREAL, René. Industrialización, deuda y desequilibrio en México. Un enfoque neoestructuralista. FCE, 2ª. Ed. México, 1988.

## HEMEROGRAFIA

BANCO DE MEXICO. Informe Anual, México 1995-1999.

BANCOMEXT. Canadá perfil de infusiones. Estudios y perfiles de mercado. México 1999.

BANCOMEXT. Envase y Embalaje para exportación. Documento técnico texto y ejercicios. México, 2001.

BANCOMEXT. Guía Básica del Exportador. México 2000.

BANCOMEXT. Guía de Exportación Sectorial. México 2000.

BANCOMEXT. Informe Anual, México 1995 a 1999.

BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de: Toronto. México Promoción Internacional, oct. 2000.

BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de: Montreal. México Promoción Internacional, octubre 2000.

BANCOMEXT. Productos con mayores posibilidades de exportación en el mercado de Vancouver. México Promoción Internacional, octubre 2000.

BANCOMEXT. Manual para la Exportación a Canadá. 1998.

BRAVO Aguilera, Luis. La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana, en Bazdresh, Carlos Bucay, Nisso, et al (comp.), México: auge, crisis y ajuste. Lecturas de El Trimestre Económico, núm 73, México 1993.

Canadian Federal Hanbook, A Guide to Dealing with the Federal Government. Ed. Globe information services 1995.

CASTRO Martínez, Pedro. Los años de Mulroney: el fin de una era apacible. En la revista de Comercio Exterior, núm. 1, México, enero de 1994.

GONZÁLEZ Martínez, Yolanda Araceli. Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y –Canadá . En Revista Mexicana de Política Exterior México, IMRED, S.R.E ; Otoño-Invierno 1996 –1997.

GUTIERREZ R., Roberto. Cambios de matiz en la estrategia económica de México: los años setenta y ochenta, en la Revista Comercio Exterior, vol. 31, núm.8, México, agosto de 1981.

MENDEZ, José Luis. Veinte años de planeación industrial en México. En la revista de Comercio Exterior, vol. 47, Num 1, México enero, de 1997.

MONTEMAYOR, Rogelio. Apertura externa y crisis financiera. Bancomext, Septiembre 1995.

MURRAY. D.R. The bilateral road Canadian and Latin America in the 1980's. Jounal of Interamerican Studies and World Affairs, vol. 16. no. 2, Canadá mayo de 1988.

NACIONAL FINANCIERA. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000. El mercado de valores, México 1997.

OMC. Organización Mundial de Comercio. El regionalismo y el sistema mundial de comercio 1999.
OECD. Organitation for economic cooperation and Development. Economic Surveys, Canadá 1998-1999.

Secretaría de Relaciones Exteriores; Boletín de Prensa s/p. I, proporcionado por la Biblioteca de la Embajada de Canadá.

## LEGISLACIÓN

LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL
LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO
LEY DE COMERCIO EXTERIOR Y SU REGLAMENTO
TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN

THE COMPETITION ACT OF CANADA
CUSTOMS ACT
CUSTOMS TARIFF ACT
SPECIAL IMPORT MEASURES ACT. (SIMA)
THE CONSUMER PACKAGING AND LABELLING ACT
THE TEXTIEL LABELLING ATC

ACTA FINAL DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL DERECHO DE LOS TRATADOS. VIENA 1980
LEY SOBRE LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS. DOF 1992

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988
Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000

Tesis P.LXXVII/99. Publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Correspondiente a Noviembre de 1999. Páginas 46 y 47.

## OTRAS FUENTES

http://www.dfait-maerci.gc.ca
http://www. statcan.ca
http://www.infoexport.gc ca/viewdocument-e. Asp
http:canada.gc.ca/depts/major/depind
http://www tc.gc.ca/candashipping.act/english/intro e.htm
http://rtn.net.mx/ocde.html.
http://strategis.ic.gc.ca
http://industry.canada.gc-ca
www.banxico.gob.mx
www.ccra-adre.gc.ca/customs/business/sima/brochure-e.html.
www.bancomext.gob.mx
www.economía.gob.mx
www.nafin.gob.mx
www.anierm.org.mx

# ANEXOS

| CUADRO 1 | | | |
|---|---|---|---|
| INSTRUMENTOS JURÍDICOS MÉXICO-CANADÁ | | | |
| ANTES DE 1970 | 1970-1981 | 1982-1989 | 1990-1996 |
| 7 | 9 | 2 | 46 |

| ACUERDO RELACIONADOS CON EL TLCAN 1990-1997 | | | |
|---|---|---|---|
| ACUERDOS TRILATERALES | 11 | ACUERDOS BILATERALES | 14 |
| Comercio e inversión | 1 | Comercio e inversión | 1 |
| Medio ambiente | 5 | Medio Ambiente | 1 |
| Salud | 1 | Finanzas, ingresos, impuestos y | |
| Recursos humanos | 1 | Seguridad social | 6 |
| Turismo | 1 | Bosques | 2 |
| Transporte | 2 | Recursos humanos | 1 |
| | | Transporte | 3 |
| OTROS ACUERDOS BILATERALES | | | 21 |
| Agricultura | 2 | Elecciones | 1 |
| Comunicaciones | 3 | Energía y recursos naturales | 5 |
| Asuntos diplomáticos | | Vivienda | 1 |
| y consulares | 2 | Asuntos legales y narcotráfico | 3 |
| Derechos humanos | 1 | Turismo | 1 |
| Cultura | 2 | | |

| CUADRO 2 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| EVOLUCIÓN DELCOMERCIO MÉXICO-CANADÁ 1980-1999 (Millones de dólares EU) | | | | |
| AÑO | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO | COMERCIO TOTAL |
| 1980 | 120.0 | 339.0 | -219.0 | 459.0 |
| 1981 | 623.0 | 450.0 | 173.0 | 1,073.0 |
| 1982 | 584.6 | 319.5 | 265.1 | 904.1 |
| 1983 | 467.0 | 226.1 | 240.9 | 693.1 |
| 1984 | 494.5 | 227.7 | 266.8 | 722.2 |
| 1985 | 393.4 | 235.4 | 158.0 | 628.8 |
| 1986 | 191.0 | 223.0 | -32.0 | 414.0 |
| 1987 | 298.4 | 354.5 | -56.1 | 652.9 |
| 1988 | 277.3 | 337.6 | -60.3 | 614.9 |
| 1989 | 278.2 | 421.2 | -143.0 | 699.4 |
| 1990 | 277.0 | 443.0 | -116.0 | 720.0 |
| 1991 | 231.0 | 456.0 | -225.0 | 687.0 |
| 1992 | 1,125.0 | 670.0 | 455.0 | 1,795.0 |
| 1993 | 1,541.0 | 1,163.0 | 378.0 | 2,704.0 |
| 1994 | 1,495.0 | 1,620.0 | -125.0 | 3,115.0 |
| 1995 | 1,979.0 | 1,374.2 | 604.8 | 3,353.2 |
| 1996 | 2,170.4 | 1,743.6 | 426.8 | 3.914.0 |
| 1997 | 2,156,7 | 1,968.0 | 188.7 | 4,124.7 |
| 1998 | 1,521.0 | 2,292.1 | -771.1 | 3,813.1 |
| 1999 | 2,311.3 | 2,948.9 | -637.6 | 5,260.2 |
| 2000 | 3,354.0 | 4,017.0 | -663.0 | 7,371.0 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de México, *BANCOMEXT, varios años.*

## CUADRO 3

### Planilla de trabajo para establecer los costes de exportación

**1. Coste del producto por unidad**

Materiales..... _____
Mano de obra..... _____
Gastos generales de fábrica..... _____
Administración..... _____
Coste de administración de exportaciones..... _____
Material promocional y de publicidad..... _____

**Coste total del producto** ..... _____

**2. Coste de exportación**

Embalaje..... _____
Costos de etiqueta y empaquetado especiales..... _____
Costos de identificación y marcado..... _____
Costos de embarque y de flejes o zunchos..... _____
Documentos a remitir:
Documentación..... _____
seguro del producto..... _____

**Subtotal de los costes de exportación**.....$_____
Suma de la diana de ganancias..... _____
**Precio básico de venta**..... _____
Agregar la comisión del agente o agentes (si fuera aplicable) _____
Agregar el interés bancario a las ventas a término..... _____
**Precio de venta franco en fábrica**..... _____

**3. Costes de embarque de exportación (en su moneda nacional)**

Carga terrestre o interior..... _____
Derechos de muelle..... _____
**Total (franco a bordo)** ..... _____

Agregar coste de carga o flete aéreo..... _____
carga o flete marítimo..... _____
seguro ..... _____
**Total (costo, seguro, flete al puerto de entrada en su moneda nacional)** ..... _____

**4. Conversión a dólares canadienses al precio corriente a tasa de cambio actual (indicar la tasa usada)**

**$ canadienses:**_____

Fuente: Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá

RELACION CRONOLÓGICA DE LAS ENTREVISTAS ENTRE LOS JEFES DE GOBIERNO DE CANADÁ Y MÉXICO

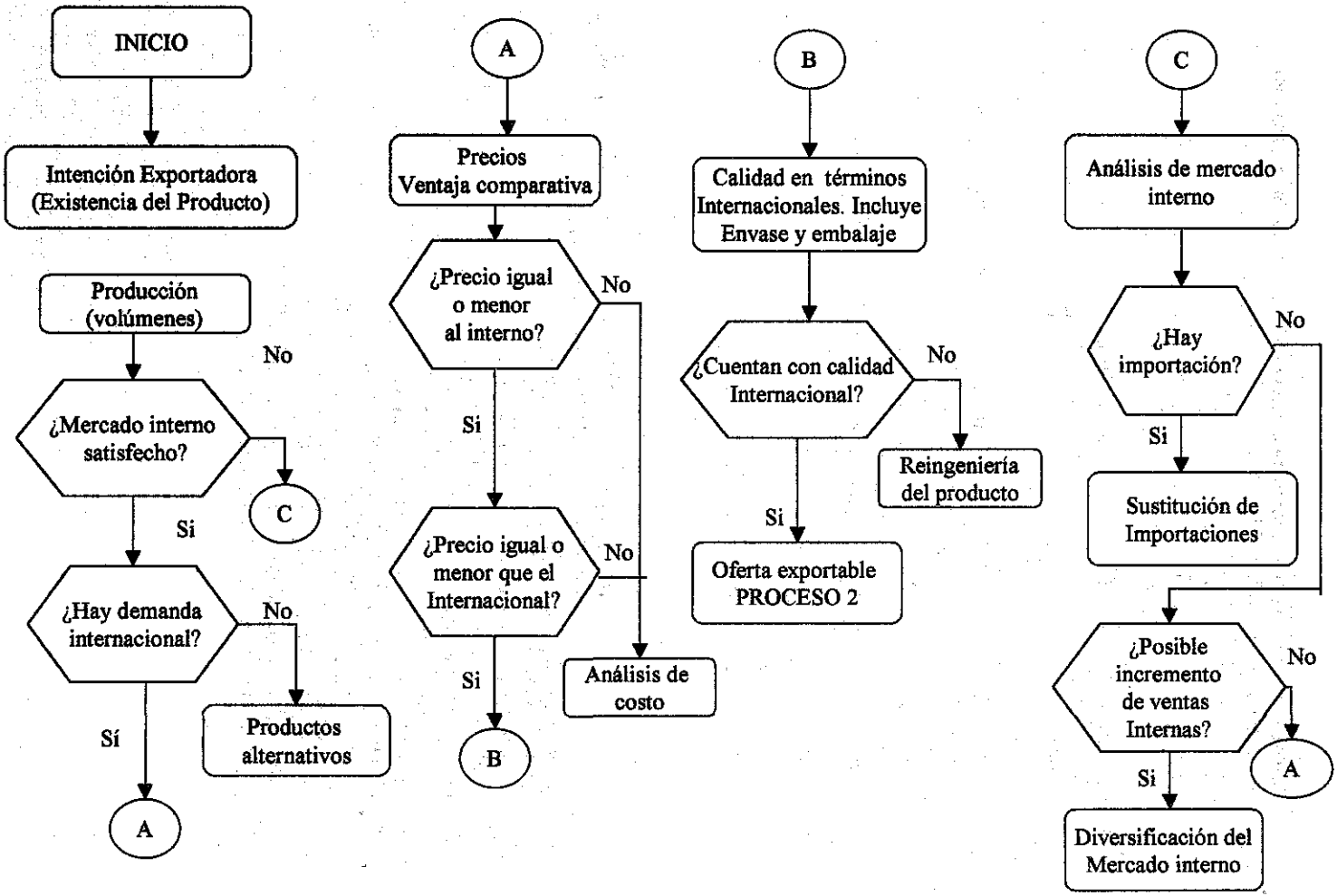
| | |
|---|---|
| 1 | Adolfo López Mateos- John Diefenbaker<br>Ottawa, Canadá 15 de octubre de 1959 |
| 2 | Adolfo López Mateos – John Difenbaker<br>México, D.F. 21 de abril de 1960 |
| 3 | Luis Echeverría Álvarez – Pierre Ellliot Trudeau<br>Ottawa, Canadá 29 de marzo de 1973 |
| 4 | Luis Echeverría Álvarez – Pierre Elliot Trudeau<br>México, D.F. 23 de enero de 1981 |
| 5 | José López Portillo – Pierre Elliot Trudeau<br>Ottawa, Canadá 26 de mayo de 1980 |
| 6 | José López Portillo – Pierre Elliot Trudeau<br>México, D.F. 17 de nero de 1981 |
| 7 | José López Portillo – Pierre Elliot Trudeau<br>México, D.F. 14 de enero de 1982 |
| 8 | Miguel de la Madrid Hurtado – Pierre Elliot Trudeau<br>Ottawa, Canadá, 6 de mayo de 1984 |
| 9 | Carlos Salinas de Gortari – Brian Mulroney<br>París, Francia, 14 de julio 1989<br>(Entrevista privada en el marco del Bicentenario de la Revolución Francesa) |
| 10 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>México, D.F. 16 de marzo de 1990 |
| 11 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>Nueva York, E.U.A 29 de septiembre de 1990<br>(ONU, Cumbre Mundial a Favor de la Infancia |
| 12 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>Ottawa, Canadá, 8 de abril de 1991 |
| 13 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>Palo Alto, California, E.U.A 1º. De octubre de 1991<br>(Entrevista en el marco de la celebración del Centenario de la Universidad de Stanford) |
| 14 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>Río de Janeiro, Brasil, 13 de junio de 1992<br>(Entrevista en el marco de la Cumbre de la Tierra) |
| 15 | Carlos Salinas de Gortari - Brian Mulroney<br>San Antonio, Texa, E.U.A 7 de octubre de 1992<br>(Entrevista en el marco de la Rúbrica del TLC) |
| 16 | Carlos Salinas de Gortari – Jean Chrétien<br>México, D.F. 24 de marzo de 1994 |
| 17 | Carlos Salinas de Gortari – Jean Chrétien<br>Yakarta, Indonesia, 15 de noviembre de 1994<br>(Entrevista en el marco de la Reunión de Líderes de APEC) |
| 18 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Ottawa,Canadá, 22 de noviembre de 1994 |
| 19 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Miami, Florida, E.U.A 2 de diciembre de 1994<br>(entrevista realizada en el marco de la cumbre de las Américas |
| 20 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Dallas, Texas, E.U.A 5 de abril de 1995 |

| | |
|---|---|
| | (Entrevista realizada en el marco de la Convensión Anunual de la Sociedad Americana de Editores de Diarios) |
| 21 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Osaka, Japón, 16 de noviembre de 1995<br>(Entrevista realizada en el marco de la Reunión de Líderes de APEC) |
| 22 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Ottawa, Canadá 12 de junio de 1996 |
| 23 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Vancouver, Canadá, 22 de noviembre de 1997<br>(Entrevista realizada en el marco de la Reunión de Líderes de APEC) |
| 24 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Santiago, Chile, 17 y 18 de abril de 1998<br>(Entrevista privada realizada en el marco de la Cumbre de las Américas) |
| 25 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>México, D.F., 9 de abril de 1999 |
| 26 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Auckland, Nueva Zelanda 13 de septiembre de 1999<br>(Entrevista realizada en el marco de la reunión de Líderes de APEC) |
| 27 | Ernesto Zedillo Ponce de León – Jean Chrétien<br>Mont treblant, Québec, Canadá 5 y 6 de octubre de 1999 |
| 28 | Vicente Fox Quezada – Jean Chrétien<br>Abril de 2001<br>(Entrevista realizada en el marco de la Cumbre de las Américas) |

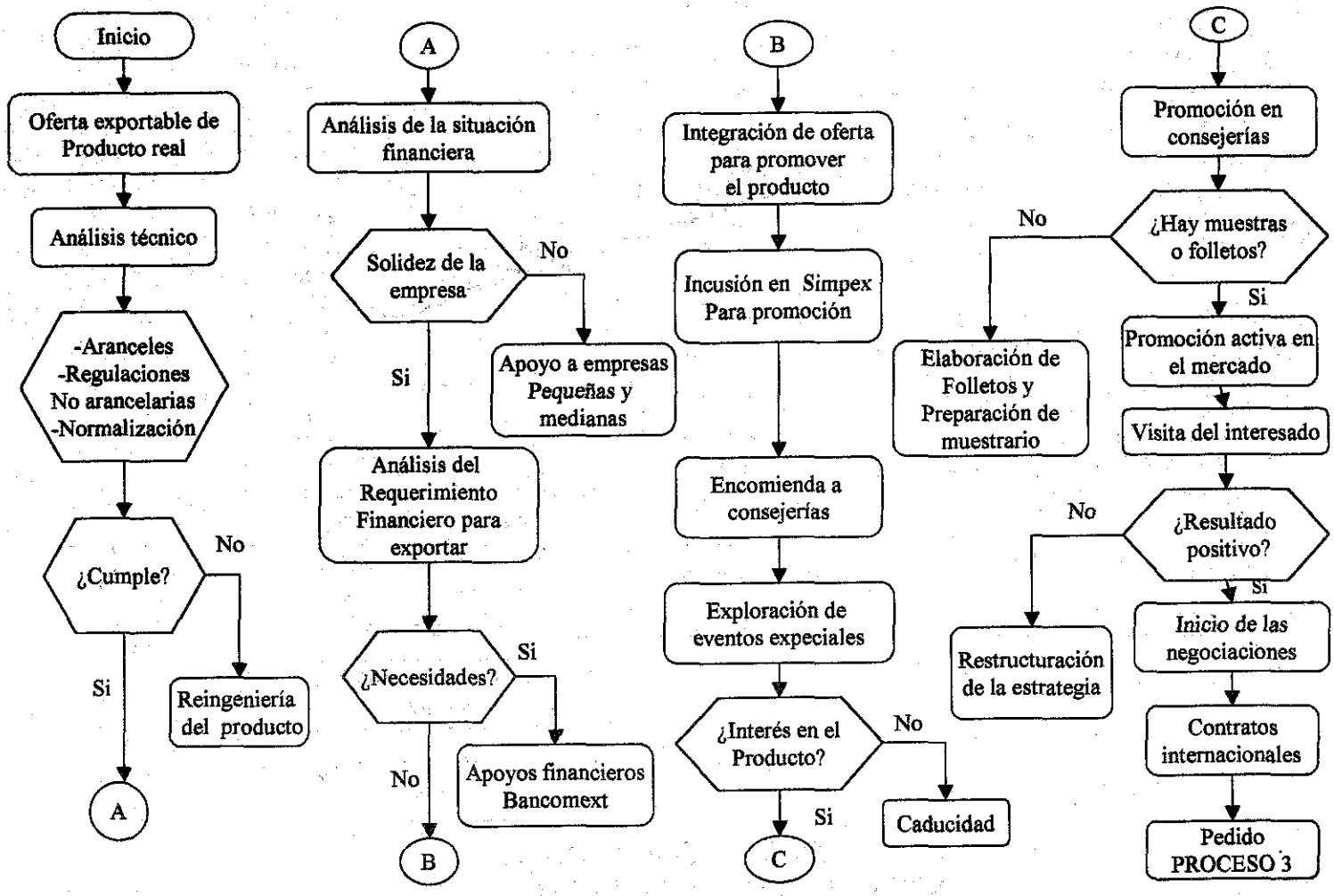
## RELACIÓN CRONOLÓGICA DE LAS REUNIONES DE LA COMISIÓN MINISTERIAL CANADÁ-MÉXICO

| | |
|---|---|
| I | 21 y 22 de octubre de 1971, Ottawa, Canadá |
| II | 28 y 29 de enero de 1974, Ciudad de México |
| III | 21 y 22 de noviembre de 1977, Ottawa, Canadá |
| IV | 7 al 2 de enero de 1981, Ciudad de México |
| V | 1º. Y 2 de noviembre de 1983, Ottawa, Canadá |
| VI | 3 y 4 de marzo de 1986, Ciudad de México |
| VII | 22 y 23 de enero de 1990. Ottawa, Canadá |
| VIII | 25 de noviembre de 1991, Ciudad de México |
| IX | 15 de febrero de 1993, Ottawa, Canadá |
| X | 1º. De marzo de 1994. Ciudad de México |
| XI | 27 de abril de 1995. Ottawa, Canadá |
| XII | 19 y 20 de diciembre de 1996. Ciudad de México |
| XIII | 17 al 19 de febrero de 1999, Ottawa, Canadá |

**FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN.**
**PROCESO 1: VIABILIDAD INICIAL**

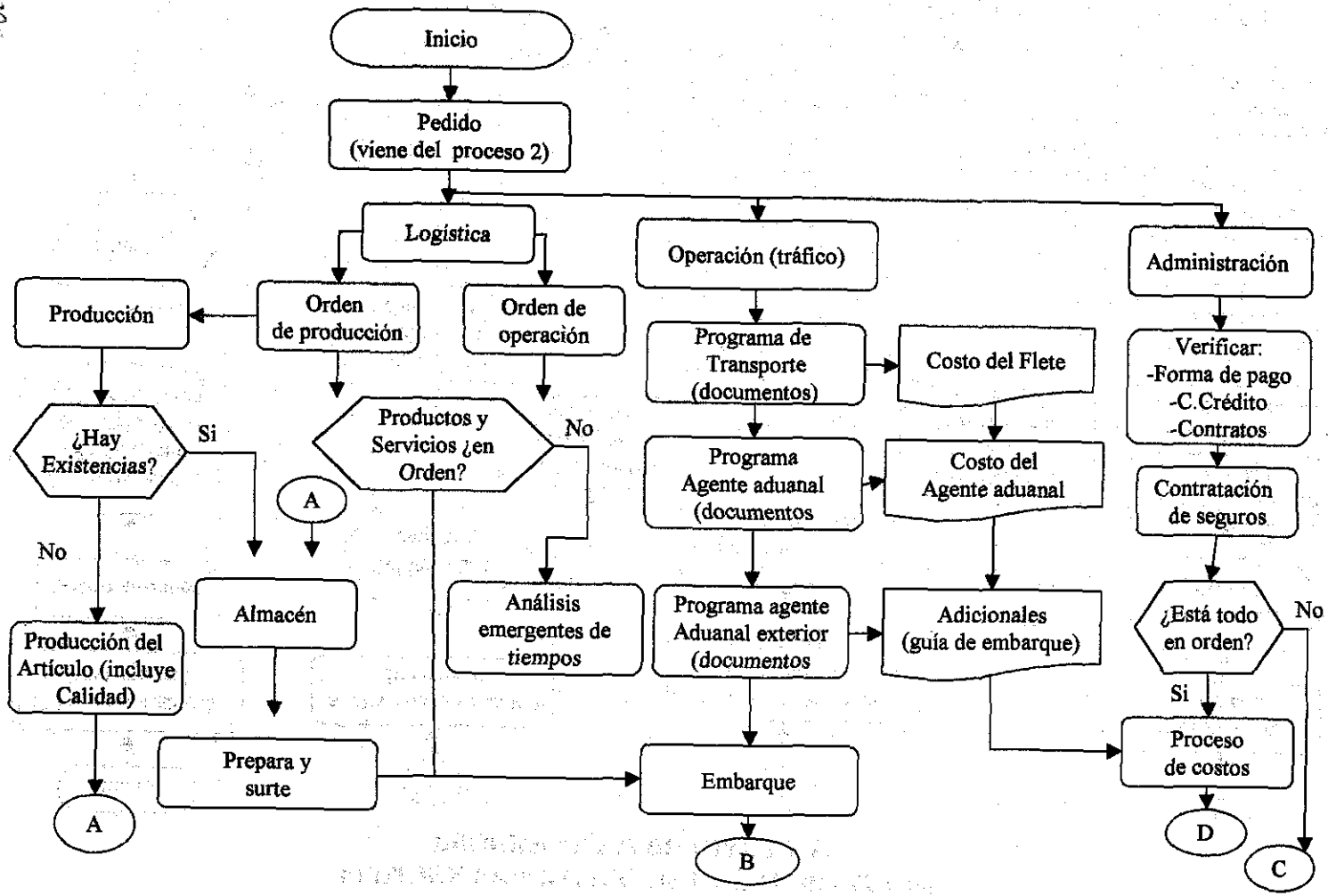


# FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN
## PROCESO 2. VIABILIDAD REAL

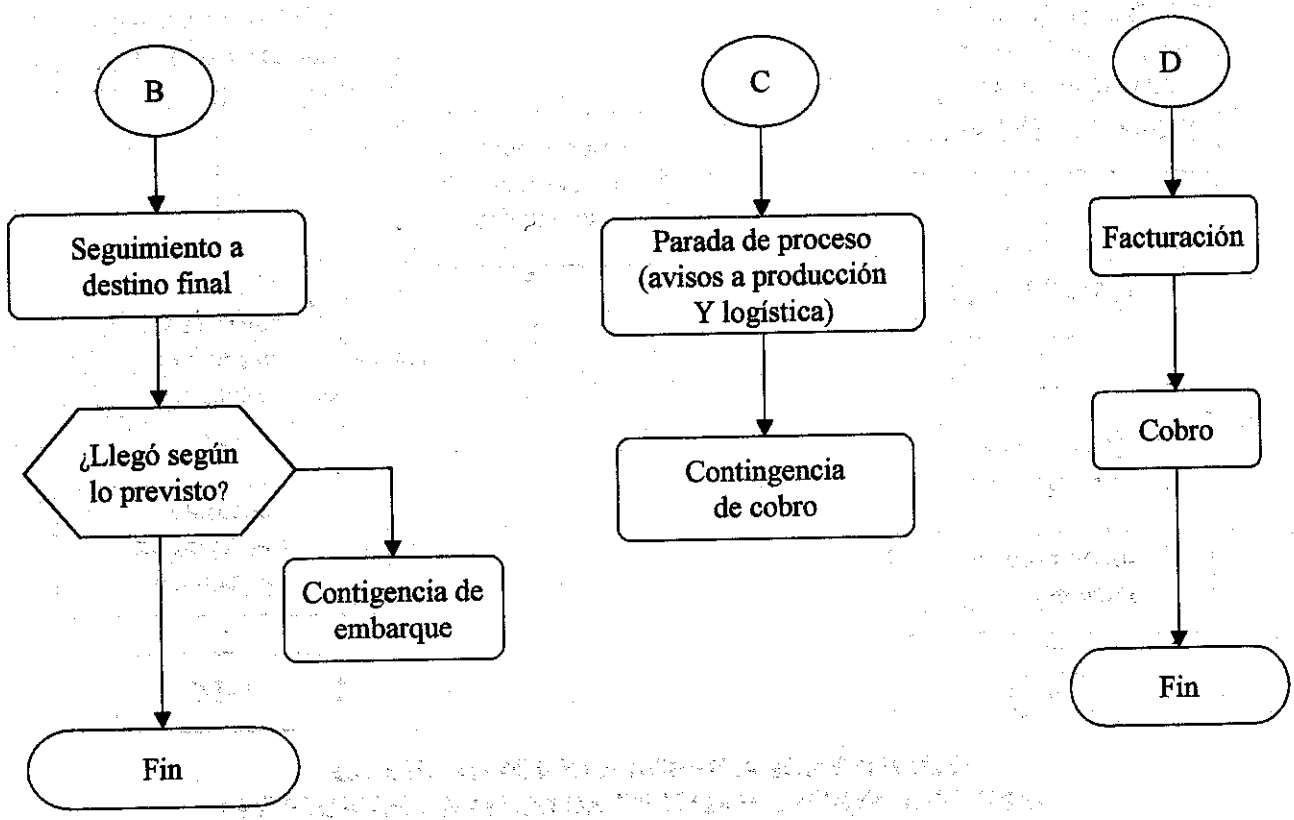



232

# FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN
## PROCESO 3: EXPORTACIÓN

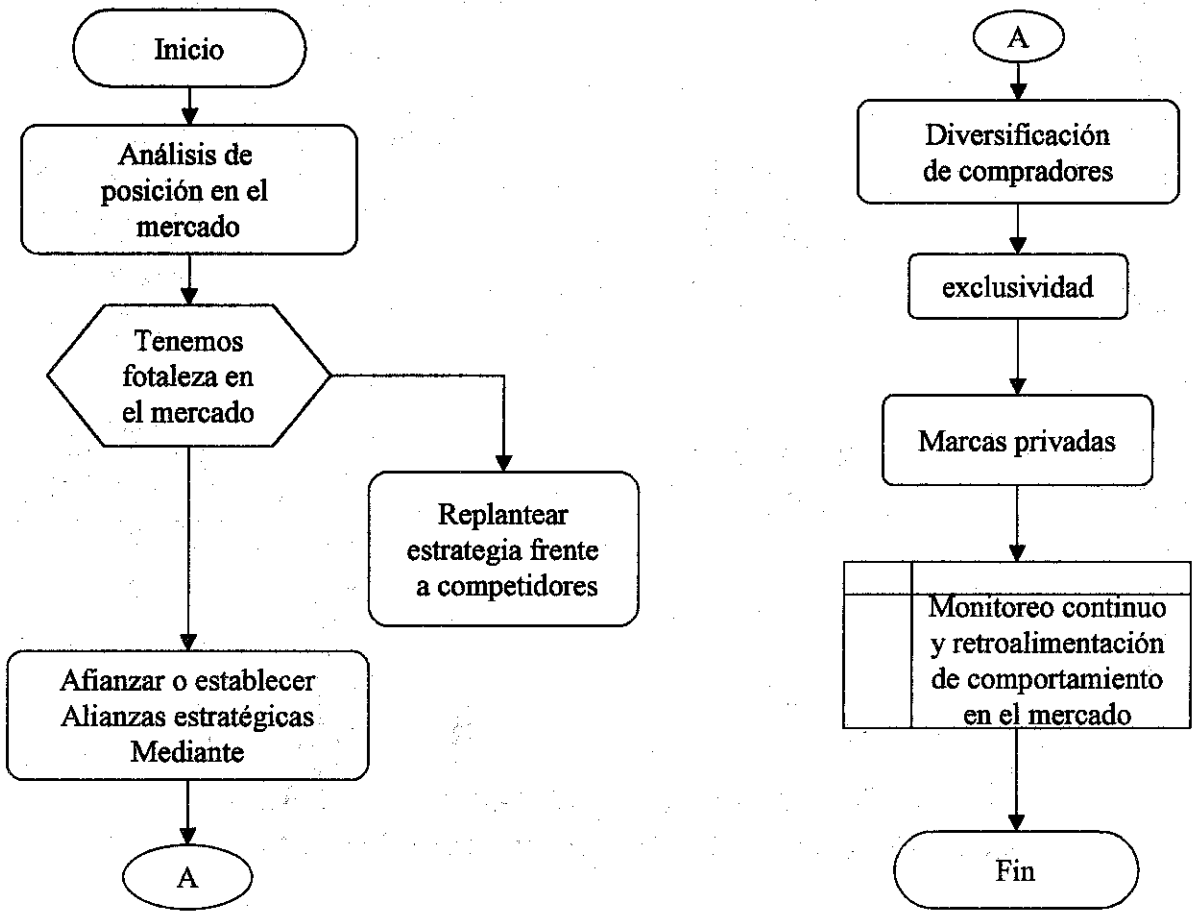


**FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN.**
**PROCESO 3: EXPORTACIÓN (CONTINUACIÓN)**



242

**FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN. PROCESO 4: CONSOLIDACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO**



DEPENDENCIAS PARA TRÁMITES DE EXPORTACIÓN Y
QUE BRINDAN INFORMACIÓN

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SEDECOM)
AV. INSURGENTES SUR 1940
COL. FLORIDA, C.P. 01030
MÉXICO, D.F.
TEL. 5229-61-00

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SEDECOM)
ALFONSO REYES No. 30
COL. HIPÓDROMO CONDESA
C.P. 06140, MÉXICO, D.F.
TEL. 5729-91-00

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP)
PASEO DE LA REFORMA No. 37
MODULO 6 PLANTA BAJA, COL. GUERRERO
CP. 06300.
TEL. 5228-25-00

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PUBLICO (SHCP)
AV. SAN LORENZO No. 252
COL. BOSQUE RESIDENCIAL DEL SUR
MÉXICO, D.F.

SECRETARIA DE SALUD (SS)
GAUSS No. 4 COL. TORRE BLANCA
CP. 11590 MÉXICO, D.F.
Tel. 5250-0026, 5254-03-48

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y
DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN. (SAGARPA)
RECREO No. 14
COL. ACTIPAN DEL VALLE
CP. 03230, MÉXICO, D.F.
TE. 5534-94-96

SECRETARIA DEL MEDIO AMBIENTE Y
RECURSOS NATURALES (SEMARNAT)
PERIFÉRICO SUR 4209
COL. JARDINES DE LA MONTAÑA
C.P. 14210, MÉXICO, D.F.
TEL. 5631-62-39

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (SRE)
RICARDO FLORES MAGÓN, No. 2
TLATELOLCO, MÉXICO D.F.
C.P. 06954
TEL. 5782-41-44

EMBAJADA DE CANADÁ
SHILLER 529, ESQUINA RUBÉN DARIO
C.P. 11560
TEL. 5724-79-00

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)
CAMINO A SANTA TERESA 1679
JARDINES DEL PEDREGAL
C.P. 01900
TEL. 5481-62-20

NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)
AV. INSURGENTES SUR
COL. GUADALUPE INN
C.P. 01020, MÉXICO, D.F.
TEL. 5325-72-50

DEPENDENCIAS PARA TRÁMITES DE EXPORTACIÓN Y
QUE BRINDAN INFORMACIÓN

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SEDECOM)
AV. INSURGENTES SUR 1940
COL. FLORIDA, C.P. 01030
MÉXICO, D.F.
TEL. 5229-61-00

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SEDECOM)
ALFONSO REYES No. 30
COL. HIPÓDROMO CONDESA
C.P. 06140, MÉXICO, D.F.
TEL. 5729-91-00

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP)
PASEO DE LA REFORMA No. 37
MODULO 6 PLANTA BAJA, COL. GUERRERO
CP. 06300.
TEL. 5228-25-00

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PUBLICO (SHCP)
AV. SAN LORENZO No. 252
COL. BOSQUE RESIDENCIAL DEL SUR
MÉXICO, D.F.

SECRETARIA DE SALUD (SS)
GAUSS No. 4 COL. TORRE BLANCA
CP. 11590 MÉXICO, D.F.
Tel. 5250-0026, 5254-03-48

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y
DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN. (SAGARPA)
RECREO No. 14
COL. ACTIPAN DEL VALLE
CP. 03230, MÉXICO, D.F.
TE. 5534-94-96

SECRETARIA DEL MEDIO AMBIENTE Y
RECURSOS NATURALES (SEMARNAT)
PERIFÉRICO SUR 4209
COL. JARDINES DE LA MONTAÑA
C.P. 14210, MÉXICO, D.F.
TEL. 5631-62-39

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES (SRE)
RICARDO FLORES MAGÓN, No. 2
TLATELOLCO, MÉXICO D.F.
C.P. 06954
TEL. 5782-41-44

EMBAJADA DE CANADÁ
SHILLER 529, ESQUINA RUBÉN DARIO
C.P. 11560
TEL. 5724-79-00

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)
CAMINO A SANTA TERESA 1679
JARDINES DEL PEDREGAL
C.P. 01900
TEL. 5481-62-20

NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)
AV. INSURGENTES SUR
COL. GUADALUPE INN
C.P. 01020, MÉXICO, D.F.
TEL. 5325-72-50