



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTILÁN**

**PROPUESTA DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA
EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS A ALEMANIA DE UNA EMPRESA
AGUACATERA DEL ESTADO DE MICHOACÁN**

T É S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A:**

EDUARDO GIL RENDÓN

ASESOR: L. A. M. A. CARLOS MATÍAS ARMAS

CUAUTILÁN IZCALLI. EDO. DE MÉX.

2007.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



AGRADECIMIENTOS



A Dios y a la Virgen Maria agradezco la oportunidad de haber concluido mis estudios profesionales; de tener a mis padres, a mis hermanos y a mi esposa quienes me han apoyado y han sido el artífice principal de mí vida y de mi carrera profesional.



A mi madre **BLANCA RENDÓN ROJAS** quien me dio la vida, quien me dio la nobleza en sus palabras de aliento para seguir adelante y saber valorar el sentimiento único de una madre.

A mi padre **RAÚL GIL CORTÉS** que con sabiduría me ha llevado a entender la vida con pasión entrega y coraje.





A mi asesor L. A. M. A. CARLOS MATÍAS ARMAS quien ha sido el principal participe en la elaboración de este trabajo de tesis a el un reconocimiento muy especial.

Y quien me enseñó que hay que alcanzar el éxito convirtiendo cada paso en una meta y cada meta en un paso.



A la profesora L. A. M. A. SANDRA LUZ GONZÁLEZ LÓPEZ quien con profesionalismo, dedicación y entrega ha dejado huella no sólo en la universidad sino en cada uno de nosotros como profesionales.

Por sus conocimientos, su experiencia, su asesoramiento y su motivación al éxito; Gracias.



RECONOCIMIENTOS



Un reconocimiento especial a mí Facultad quien me vio crecer como universitario y me dio la oportunidad de desarrollarme como tal.



A mi institución; Universidad Nacional Autónoma de México que con orgullo y nobleza ha sido y seguirá siendo mi segunda casa quien me forjó como profesional y a quien le debo mucho como persona.



DEDICATORIAS



A mis hermanos PATRICIA GIL RENDÓN Y ENRIQUE GIL RENDÓN quienes me han apoyado en todo momento y quienes por ellos he logrado éxitos importantes en mi vida.



A mi esposa GLORIA DELGADO VILLALPANDO quien, ha sido mi respaldo, mi amiga, mi amante y mi vida entera con quien e compartido una gran felicidad, agradezco a dios haberla puesto en mi camino TE AMO.



A mis abuelos; CECILIA ROJAS DE LEON,
FRANCISCO RENDON GUERRERO Y FIDELINA
CORTES TRUJILO, ALFONSO GIL MONTAÑO;
quienes con sus valores han reflejado en mí el camino
de lo bueno y lo malo, la sabiduría de la vida y el
respeto a mis padres.



ÍNDICE

Planeamiento del Problema
Objetivo
Hipótesis

Introducción.

Capítulo 1.- Marco Teórico.

- 1.1 Aspectos Conceptuales de la Mercadotecnia.
- 1.2 La Mercadotecnia Internacional.
- 1.3 La Mercadotecnia en México Costos y Beneficios.
- 1.4 La Mercadotecnia como Instrumento de Apoyo a la Exportación.

Capítulo 2.- Antecedentes del Comercio Exterior Mexicano.

- 2.1 Políticas de Comercio Exterior Mexicano.
- 2.2 Situación Actual del Comercio Exterior Mexicano.
- 2.3 Evaluación del Comercio Exterior de México.
- 2.4 Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México.

Capítulo 3.- Relaciones Comerciales México – Alemania.

- 3.1 Antecedentes Históricos.
- 3.2 Inversión Alemana en México.
- 3.3 Análisis Comercial México – Alemania

Capítulo 4.- Principales características del Mercado Alemán.

- 4.1 Población.
 - 4.1.1 Religión.
 - 4.1.2 Economía.
 - 4.1.3 Aspectos Culturales.
 - 4.1.4 Política.
 - 4.1.5 Infraestructura.
- 4.2 Papel de Alemania en la Unión Europea.

Capítulo 5.- Caso Práctico (Manual de Procedimientos para mejorar las exportaciones del Aguacate Hass a Alemania).

- 5.1 Procedimiento de Exportación.
- 5.2 Identificación de las Normas.
- 5.3 Clasificación de Calidad.

- 5.4 Requerimientos Mínimos de Exportación.
- 5.5 Etiquetado.
- 5.6 Canales de Distribución.
- 5.7 Incoterms.
- 5.8 Tendencias del Mercado del Aguacate en Alemania (Publicidad)

Conclusiones.

Anexo 1

Anexo 2

Anexo 3

Anexo 4

Bibliografía.

Título

Propuesta de un Manual de Procedimientos para la Exportación del Aguacate Hass a Alemania de una Empresa Aguacatera del Estado de Michoacán.

Planteamiento del Problema

La creciente importancia, que ha existido durante el proceso de globalización en nuestro país; ha provocado en el sector agrario ciertos cambios drásticos que han motivado, a los productores a asumir riesgos importantes para producir hortalizas o frutas, (principalmente el aguacate); con la añoranza de obtener algo más de los costos de producción.

Esto aunado a que México cuenta con una apertura comercial basta y principalmente cuenta con los elementos de producción de primera calidad en sus productos, (enteste caso: hortalizas y frutas); que permitirá alcanzar beneficios importantes para los productores que han enfrentado problemas para producir y comercializar sus productos.

En consecuencia uno de los principales tratados de libre comercio que han beneficiado de cierta manera a nuestros productores agrícolas es el TLCUEM; el cual ha sido la plataforma para encontrar nuevos mercados que México puede explotar al máximo. Uno de estos mercados es el que se encuentra en Alemania.

Todo este potencial que encontramos en el entorno global se debe de aprovechar; sabemos las técnicas y métodos, para poder desarrollar manuales de exportación que ayudarán; no sólo al sector agrario que buena falta le hace. Sino también, a todos los sectores de producción de nuestro país.

Objetivo

Desarrollar un Manual de Procedimientos para la Exportación del Aguacate Hass a Alemania.

Hipótesis

Si se elabora un Manual de Procedimientos para la Exportación de Aguacate Hass; entonces se Facilitará el Proceso de Comercialización.

Introducción

La intención que enmarca la elaboración de esta tesis, es de esclarecer la realidad y los retos que la mercadotecnia internacional; tiene para mejorar las exportaciones del aguacate mexicano. Esto es con el afán de otorgar a la pequeña y mediana empresa (PyMES) una concientización que le permita tener, no solamente el aguacate, sino un gran número de productos en un nivel de calidad y consolidación en nuevos mercados del mundo.

México ha sido de los pocos países beneficiados por las exportaciones a este proceso de globalización. Lo que es una realidad que en México se han desaprovechado las oportunidades que puede brindar la mercadotecnia internacional para mejorar las exportaciones de los productos de calidad en los sectores agrario e industrial; así como de primera necesidad.

Muchas empresas mexicanas no se han percatado de este tipo de aspectos ya que encuentran cualquier producto que tiene calidad y buena presentación y al momento de exportar no hacen el debido proceso que conlleva la Investigación de Mercados y los pocos beneficios que puede brindar los tratados de libre comercio, que en consecuencia hacen estos productos incompetentes ante los mercados en donde pudiesen tener el beneficio deseado.

Por otro lado la Política Económica de México, ha provocado que varias empresas estaquen sus productos con la consecuencia de no lograr un desarrollo total, y así limitando su ciclo de vida desaprovechando los beneficios que pudiera tener el producto mismo y en lo sucesivo al país.

Ahora bien, es necesario que las empresas u organizaciones agrarias cuenten con manuales de procedimientos para exportar su producción, teniendo como base la mercadotecnia; ya que uno de los principales objetivos que persigue esta área, es el de proporcionar bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la gente que así lo requiere.

Es por ende, que las empresas deben de partir del ambiente de la mercadotecnia para buscar oportunidades y detectar amenazas. El entorno de la mercadotecnia esta compuesto por todos los actores y las fuerzas que afectan la capacidad de las organizaciones para realizar transacciones efectivas con el mercado meta.

Hoy en día, las empresas enfrentan una competencia cada vez más fuerte y la recompensa será de aquella que mejor sepa entender los deseos y necesidades del cliente.

Si se identifican las necesidades del consumidor y se distribuyen buenos productos aun precio adecuado promoviéndolos de manera efectiva no resultara difícil venderlos.

Con la competitividad globalizada y creciente, en la que el más pequeño y diminuto de los mercados del mundo no puede sustentarse; de lo que ocurre en los grandes centros y demás concentraciones del globo, estar alerta, sin dejar de persistir, es una condición cada vez más esencial para crecer e incluso para subsistir en el terreno de los negocios (incluso de la vida misma).

Las facilidades de comunicación y de transporte nos acercan, a uno y a otros cada vez más; por ello es difícil que en cualquier lugar y por muy remoto que sea sólo algunos que tengan por mucho tiempo y menos aun, para siempre

el monopolio de la información como para ofrecer y beneficiarse de la venta de productos de calidad desproporcionadamente menor y precios mayores que los que prevalecen en otras partes del mundo por lejanas que sean.

Cuando esto ocurre la competencia de esas otras partes del mundo se enfrentan a aquellos lugares para aprovechar las circunstancias, con la llegada de nuevos actores, la presión y el resultado de que puede llevar a desproporciones con la posibilidad de que allá una pronta claudicación de las PyMES.

En este proceso natural, los pequeños y medianos empresarios; son tal vez, lo que conocemos como grupo que están mejor posesionados por no estar sobredimensionados; ya que tienen una mayor agilidad, cultura y libertad de movimientos para ajustarse y proyectarse rápidamente a nuevas circunstancias.

A nivel operativo, las PyMES esta necesitada de ser apoyada, entrar en un proceso de comunidades permanentes como antes ya señaladas; esto nos conducirá a una nueva cultura empresarial de progreso que sienta las bases principales para que al igual o mejor sean de calidad.

La mercadotecnia esta en todas las fases de nuestros procesos gerenciales y especialmente en el seguimiento y monitoreo. Todas las actividades dentro de la organización cooperan o conspiran a favor o en contra de los éxitos de mercadotecnia en un abrir y cerrar de ojos.

Se entiende por éxito, al que depende de la articulación e integración creativa e inovativa de los aportes y de la energía de nuestros esfuerzos generales. La responsabilidad de la mercadotecnia rescinde principalmente en sorprender a los clientes en perspectiva, poniendo a su disposición y alcance productos, servicios que requieran una urgencia.

Con lo cual, se recurre a un manual de procedimientos que contiene los siguientes criterios:

1.- Conocer realmente la calidad del producto que se pretende exportar.

Ya que sino se cuenta con dicha calidad el producto, al momento de exportar ocasionaría la obstrucción de seguir en el proceso de exportación convirtiéndose en una gran pérdida económica y un desprestigio para la organización.

2.- Analizar el posible mercado meta que se pretende llegar.

Cabe señalar que se debe de realizar un análisis exhaustivo en las estructuras de los mercados en donde se pretende llegar, conocer las ventajas y desventajas (tratado de libre comercio, aranceles, etc.); para hacer llegar el producto aun sitio donde no le cueste trabajo posicionarse del mercado meta.

3.- Realizar la Investigación de Mercado correspondiente a los posibles lugares que se pretende llegar; esto deberá contener:

- Segmentación del mercado.
- Muestreo de mercado.
- Tipo de economía (status social).
- Religión.
- Cultura.
- Idioma.
- Tipo de gobierno.
- Política arancelaria.
- Distribución del bien o servicio en su caso.

4.- Prepara la campaña publicitaria idónea para la introducción del bien.

El principal objetivo publicitario, no es más que generar o incrementar el reconocimiento de un nombre de marca, de un concepto de producto o de información sobre donde y como comprar un producto; cuando una marca entra al mercado, frecuentemente es difícil que los compradores reaccionen sino conocen la marca y el concepto básico del producto.

Es decir, que para obtener actitudes favorables hacia la marca debe conocerse el producto y comprenderse su concepto básico.

Este objetivo se diseña para apoyar las estrategias de demanda primaria para captar nuevos compradores e incrementar el número de ventas. Para alcanzar estos objetivos, la publicidad puede mostrar como se puede usar un producto de manera no tradicional o como el producto puede solucionar un problema al comprador.

5.- Y lo más importante; al momento de alcanzar la penetración en el mercado el producto deberá prevalecer a un ritmo constante ¿Cómo?:

- Nunca olvidarse del cliente.
- Mantener el producto con la mejor calidad (tener satisfechos a los clientes).
- Consistencia.
- Buena comunicación.
- Siempre innovando.
- Contar con tecnología actualizada.

Por otro lado debemos estar concientes que las empresas PyMES deben de planear muy bien sus estrategias de mercadotecnia tanto dentro como fuera de las organizaciones más si se pretende exportar, ya que es uno de los puntos, en los cuales podemos hacer ventas estratégicas y así mismo ser más eficientes, con más calidad y estar siempre a la vanguardia tecnológicamente hablando.

Hay que tomar en cuenta todos los aspectos, ya que dará como resultado mejores exportaciones de aguacate a Alemania y en consecuencia, se importaría este producto todo este país capturando un mercado más abundante, y por que no; también en toda la comunidad europea.

Esto se lograría, ya que la UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa de México.

A demás los exportadores mexicanos del sector agrícola se les fomentaría a realizar diversas acciones para poder contactar, de alguna manera, después de tener todos los datos del mercado competitivo en Alemania, aun intermediario o un comprador directo esto con el fin de contar con el respaldo para ingresar de una manera directa y con credibilidad el producto que se esta exportando.

Este tipo de acciones nos permitirá, a tener un tipo de publicidad adelantada; es decir, al momento de negociar con el intermediario o con el comprador directo, estos ya tendrán visualizado el o los tipos de mercado que conviene introducir, en este caso el aguacate hass o también los diferentes productos agrícolas que se pretenda introducir a Alemania con el sello de calidad proveniente de México. Y con todo esto se alcanzaría el mejoramiento de las exportaciones del aguacate y de los productos agrícolas de nuestro país a Alemania.

Capítulo 1.- Marco Teórico



La vida es muy peligrosa. No por las personas que hacen el mal, sino por las que se sientan a ver que pasa.

Albert Einstein (1879-1955)

Marco Teórico

México como todos los países latinoamericanos, dedican sus mejores tierras a la producción de satisfactores para el mercado externo, cosechando productos de la más alta calidad; es de destacar que parte importante de las exportaciones de productos del campo, las hacen empresas trasnacionales, las que han penetrado preocupadamente en nuestra industria alimenticia.

Por ende que las exportaciones mexicanas en el sector agrícola de hoy en día; han tenido cierta importancia en el ámbito comercial, pero desgraciadamente no hay una cultura exportadora que permita a las empresas mexicanas conocer detalladamente los mercados para que pueda competir en el exterior.

He aquí la importancia que tiene la mercadotecnia, ya que es un área importante que puede proyectar bienes y servicios de una manera trascendental en los mercados, no sólo nacionales sino también internacionales.

1.1 Aspectos Conceptuales de la Mercadotecnia

Mercadotecnia o marketing es una palabra que desciende del inglés y significa “el acto de vender o comprar y que se emplea internacionalmente para indicar el conjunto de procedimientos y recursos empleados en la conquista de un mercado.”¹

¹ Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado de Selecciones del Reader's Digest México 1990 tomo 5 p. p 177.

Es por ende que la mercadotecnia está relacionada con la existencia de todos nosotros. Es el medio para desarrollar un producto y para ofrecérselo a la gente. La mercadotecnia combina muchas actividades; las investigaciones de mercado, el desarrollo, la distribución, los precios y la publicidad de los productos, las ventas personales y otras más, diseñadas para impulsar, servir y satisfacer las necesidades de los clientes al tiempo que alcanzan los objetivos de la organización.

En México, se puede identificar los orígenes de la mercadotecnia cuando los primeros colonizadores practicaban el trueque entre ellos y con los indígenas. Algunos se convirtieron en detallistas, mayoristas y vendedores ambulantes. Pero a nivel mundial el comercio en gran escala empezó a tomar forma durante la revolución industrial a fines del Siglo XVIII.

Ya en el siglo XX, casi siempre los fabricantes buscaban ante todo aumentar la producción, pues suponían que los usuarios buscarían y comprarían bienes de calidad y de precio accesible. Los ejecutivos con una formación en ingeniería de producción diseñaban la estrategia corporativa. En una era en que la demanda de bienes excedía a la oferta, encontrar clientes se consideraba una función de poca importancia.

Aún no se empleaba el término marketing. Los fabricantes contaban a cambio con departamentos de ventas presididos por ejecutivos cuya única misión consistía en dirigir una fuerza de venta

La función de este departamento consistía exclusivamente en vender la producción de la compañía a un precio fijado por gerentes de producción y los directores de finanzas.

Este énfasis en la producción y en las operaciones dominó hasta la gran depresión a principios de los años treinta. En esa época; las empresas se preocupaban en como producir y distribuir una cantidad suficiente de productos aceptables, para satisfacer las necesidades de una población que crecía con mucha rapidez.

Posteriormente el problema principal; ya no consistía en producir o crecer lo suficiente, sino en como vender la producción. Los gerentes empezaron a darse cuenta de que se requerían esfuerzos especiales para vender sus productos en un ambiente donde el público tenía la oportunidad de seleccionar entre muchas opciones; así, pues, esta etapa se caracterizó por un amplio recurso a la actividad promocional con el fin de vender los productos que la empresa quería fabricar, y en donde, las actividades relacionadas con las ventas y los ejecutivos de ventas empezaron a obtener el respeto y responsabilidad por parte de los directivos.

Junto con la responsabilidad aumentaron las expectativas acerca de su desempeño. Por desgracia, durante este periodo fueron apareciendo una venta demasiado agresiva llamada "venta dura". El término marketing comenzó a utilizarse.

A fines de la segunda guerra mundial se acumuló una enorme, demanda de bienes y consumo, debido a la escasez del periodo bélico; por ello, las plantas manufactureras fabricaban cantidades extraordinarias de bienes que eran adquiridas rápidamente. No obstante el auge del gasto de la población disminuyó a medida que se equilibraban la oferta y la demanda y así muchas empresas se dieron cuenta de que su capacidad de producción era excesiva.

Con el propósito de estimular las ventas, recurrieron nuevamente a las agresivas actividades promocionales y de venta que había caracterizado la era anterior. Sólo que esta vez los consumidores estaban menos dispuestos a dejarse persuadir. Las empresas descubrieron que la guerra había cambiado al consumidor; por lo que, este tipo de experiencias había hecho a la gente más conocedora, menos ingenua y más difícil de influenciar.

En ese momento ahora se disponían de más opciones. La tecnología desarrollada durante la guerra, cuando se aplicó a actividades de paz, permitió producir una diversidad mucho más grande de bienes.

Así prosiguió la evolución del marketing, identificando lo que quiere la gente, y dirigen todas las actividades corporativas a atenderla con la mayor eficiencia posible.

Pese a que en España y en algunos países de habla hispana se ha consolidado el término de marketing, en México se ha puesto su traducción por mercadotecnia en México fue acuñado, en 1959, aunque su aceptación por los países de habla hispana se produjo durante el II Congreso Panamericano de Ejecutivos de Ventas celebrado en Buenos Aires, Argentina en 1961.

El marketing es la actividad humana que pretende satisfacer las necesidades y los deseos por medio de procesos de intercambio. Además, la mercadotecnia se ha convertido en un elemento central de las estrategias de infinidad de organizaciones; grandes o pequeñas, lucrativas o no lucrativas, nacionales o globales.

Por lo cual, el marketing no se debe entender en el sentido antiguo de “vender” o realizar una venta, sino en el sentido moderno de satisfacer las

necesidades de los clientes. Muchas personas piensan equivocadamente que la marketing sólo consiste en realizar ventas y promociones.

Esto no significa que las ventas y las promociones carezcan de importancia; por el contrario, significa que forman parte de una “mezcla mercadotécnica” mayor, con una serie de instrumentos de mercadotecnia que trabajan en conjunción para influir en el mercado.

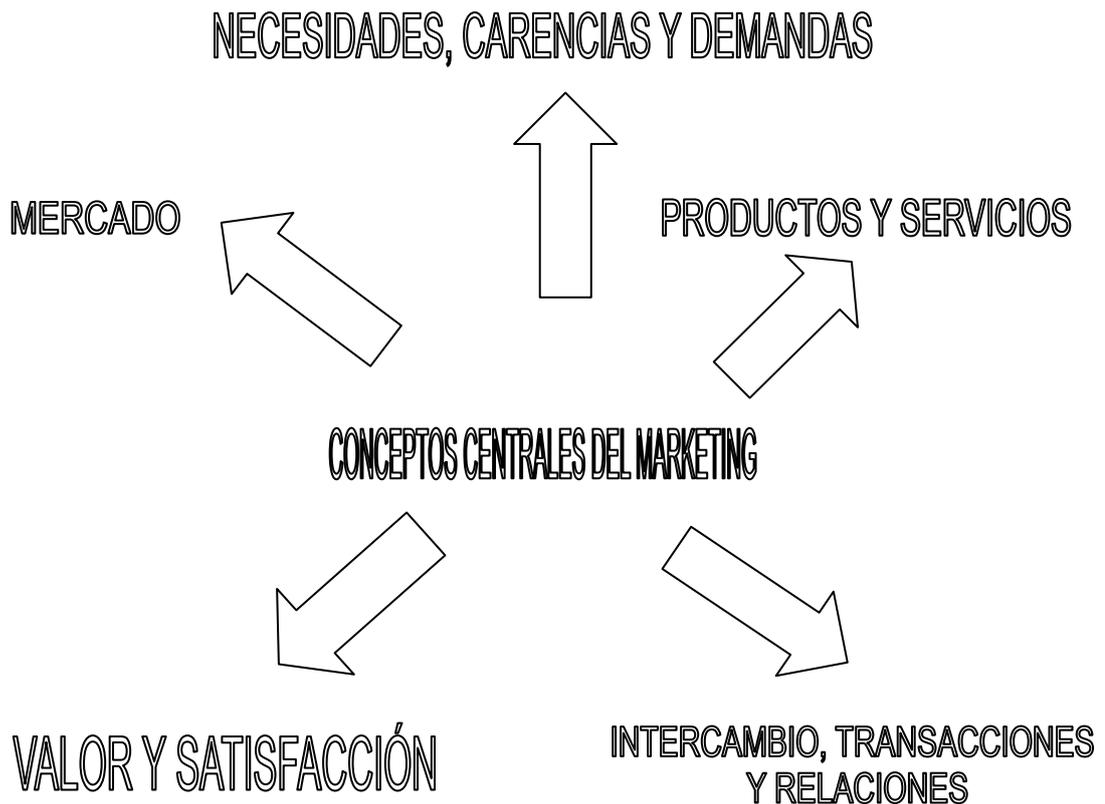
Algunos autores establecen su punto de vista sobre el concepto del marketing; por ejemplo, Philip Kotler la define como “un conjunto de actividades humanas dirigidas a facilitar y realizar intercambios”² Y William J. Stanton establece que la mercadotecnia “esta constituida por todas las actividades que tienden a generar y facilitar cualquier intercambio cuya finalidad sea satisfacer las necesidades o deseos humanos.”³

Con estos conceptos se puede manifestar un amplio campo que cubre el funcionamiento real de esta área tan importante de la administración; ya que es, un proceso social y administrativo mediante; el cual, las personas y los grupos tienen necesidades, carencias y demandas, por lo que obtienen aquello que necesitan y quieren, creando productos y valores para satisfacerlas e intercambiándolos con terceros por medio de sus relaciones y transacciones.

La figura siguiente muestra que estos conceptos centrales de la mercadotecnia están vinculados y en donde cada uno de los conceptos depende del que le precede.

² Kotler Philip, Dirección de Mercadotecnia Segunda Edición Ed. Diana México 1974.pág. 5

³ Stanton J. William. y Futrell Charles. Fundamentos de Marketing Octava Edición Ed. McGraw-Hill, INC México 1987
pág. 4.



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Por otra parte, el marketing juega un papel fundamental no solo en los mercados estratégicos industriales, agrícolas etc.; sino también en aspectos gubernamentales y sociales.

Los mercados de gobierno están constituidos por el gobierno federal, estatal y municipal. Cada año gastan miles de millones de dólares en diversas mercancías y servicios para apoyar sus operaciones internas y ofrecer a los ciudadanos productos como carreteras, educación, protección a la salud, agua potable, drenaje, defensa nacional, protección policíaca, etc.. (hoy en día es una herramienta esencial en las campañas electorales).

El marketing social no sólo busca la satisfacción de los deseos y necesidades de los consumidores, ya que muchas veces los deseos pueden ser perjudiciales para la salud del individuo y para el mismo ambiente en general.

Actualmente se busca que los productos ofrecidos preserven o mejoren los intereses de la sociedad a largo plazo, lo cual incluye una búsqueda constante de mejores envases y productos reciclables.

Estos productos se pueden clasificar de acuerdo con el agrado de satisfacción inmediata que producen a los clientes y los beneficios que representan para los consumidores a largo plazo.

Productos deseables.- Estos producen tanto satisfacción inmediata, como grandes beneficios a largo plazo; por ejemplo, un alimento para el desayuno, sabroso y nutritivo.

Productos que complacen.- Ofrecen una enorme satisfacción inmediata pero pueden perjudicar a los consumidores a largo plazo, como son los cigarrillos, las bebidas alcohólicas, etc..

Productos saludables.- Son poco atractivos, pero benefician a los consumidores a largo plazo, las frutas y verduras; los cinturones de seguridad, y las bolsas de aire de los automóviles son productos saludables.

Productos deficientes.- Como las medicinas que saben mal y sirven para poco, no ofrecen atractivo inmediato ni beneficio estratégico general.

Para poder tener éxito en un mercado competitivo se debe de tomar en consideración al cliente, en atraer a los compradores de los competidores

y saber conservarlos; por ende, comprender sus necesidades, sus deseos, ayudarán a retener al cliente de una manera estratégica.

De tal manera que previamente se debe de realizar correctamente el segmento de mercado esto con el fin de diseñar una estrategia para servir al segmento elegido y obtener utilidades.

Segmentación del mercado.- Entendemos la segmentación de mercados como un proceso de dividir el mercado total heterogéneo para un bien o servicio en varios segmentos, cada uno de los cuales tiende a ser homogéneo en todos los aspectos importantes, es decir un mercado se compone de distintos tipos de clientes, productos y necesidades; por lo que se debe de determinar cuales segmentos ofrecen la mejor oportunidad de lograr los objetivos pretendidos.

Los consumidores se pueden agrupar en base a factores geográficos, demográficos, nivel cultural, situación socio-económica, religión etc..

Una vez elegido el segmento de mercado en donde se enfocará el o los productos, implicará una evaluación del atractivo de cada segmento que se haya realizado para poder ingresar en ellos, comúnmente a esto se le domina como Orientación al Mercado.

Esto trae consigo el valor del cliente y mantenerlo a través del tiempo, con la orientación al mercado podemos elegir que tipo de mercado nos conviene para que posteriormente nos posicionemos de el.

El posicionamiento en el mercado, es disponer de uno o varios productos que ocupen un lugar claro, diferente y deseable en la mente de los consumidores.

Mezcla de Mercadotecnia.- Consiste en todo lo que la organización puede influir en la demanda de su producto este procedimiento también se le conoce como las cuatro variables de la Mercadotecnia (las cuatro P's): Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Producto significa la combinación de bienes o servicios que ofrece la Compañía al Mercado meta.

Precio.- Se distingue en producir ingresos a favor de la organización, a diferencia de las demás variables que se refieren a egresos.

En consecuencia se entiende que el precio tiene un fuerte impacto sobre la imagen del producto; así como, los ingresos y utilidades de la empresa, por esta situación se ve reflejado en el pensamiento de las personas; en el concepto de que, un precio alto es sinónimo de calidad y un precio bajo de mala calidad; que por lo contrario, se puede quebrantar este esquema.

El precio; es por lo tanto, un instrumento a corto plazo puesto que se puede modificar con rapidez aunque hay restricciones a su libre modificación por el vendedor.

Para esto hay múltiples factores que condicionan la fijación del precio, que van desde el tipo de mercado y objetivos de la empresa hasta el propio ciclo de vida del producto.

Las decisiones sobre precios incluyen el diseño y puesta en práctica en políticas relativas a:

1 Costo margen y descuentos.- Aquí, se realiza un análisis de los costos de comercialización, los márgenes de utilidad a considerar y los descuentos a aplicar por cantidad, temporada, forma de pago, etc..

2 Fijación del precio a un solo producto.- El precio de un producto puede fijarse de acuerdo a tres criterios: sobre la base de su costo, de acuerdo con los precios establecidos por la competencia o según la sensibilidad de la demanda de los distintos segmentos de mercados.

Respecto a la competencia, el grado de autonomía de la empresa en materia de estrategia de precios esta muy influido por dos categorías:

1 La situación competitiva del mercado meta.- Caracterizada por el número de empresas competidoras y la importancia del valor percibido del producto por los competidores.

2 Situaciones competitivas.- Su autonomía es grande en materia de precios, tienden a disminuir cuando el número de competidores aumenta.

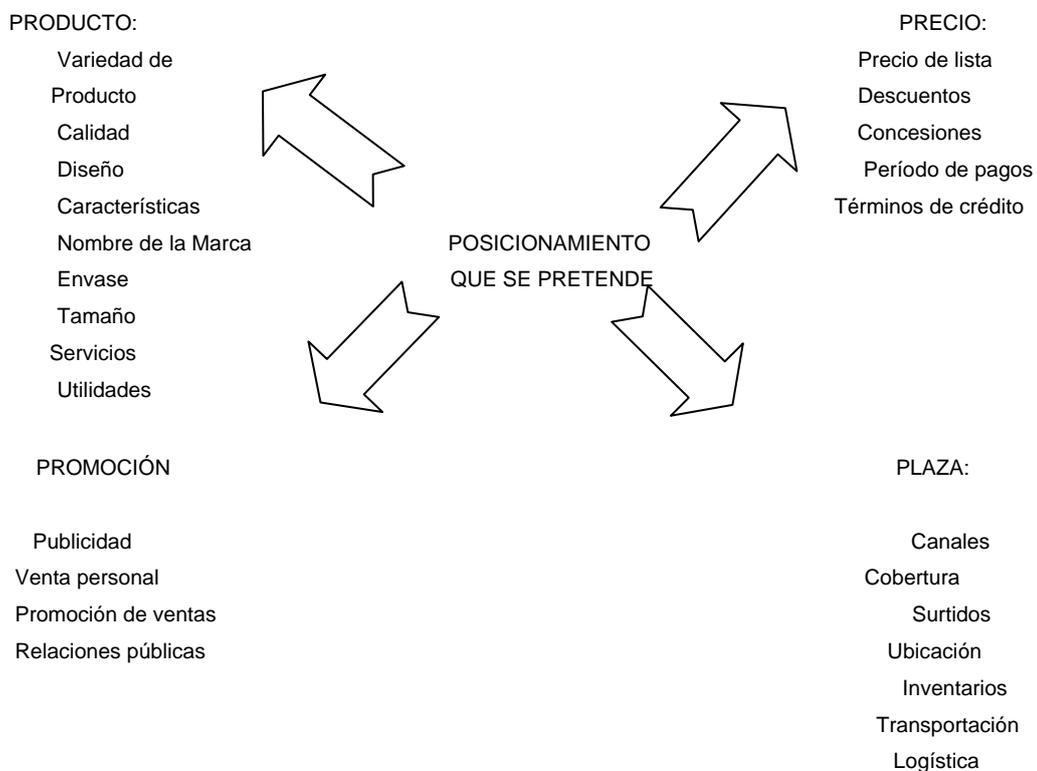
Plaza.- Consiste por lo general en una muestra de detallistas o distribuidores que cubren un número diverso de puntos de venta. Especialmente es útil para obtener información del siguiente tipo:

1. La distribución de productos
2. El volumen de stocks (inventarios)
3. Las compras y ventas en los almacenes que venden al detalle
4. Los índices de rotación de inventarios
5. Exhibiciones en puntos de venta
6. Participación del mercado por marca y presentaciones
7. Los precios y volúmenes promedio de ventas por tipo de tienda

Un ejemplo de este tipo de estudio lo constituye el índice Nielsen. Este tipo de investigación registra; en periodos fijos, los movimientos de las mercancías en tiendas a través de una muestra representativa por un tipo de establecimientos y regiones del País. (Funciona en nuestro país desde 1968).

Promoción; se refiere a las actividades que comunican los méritos del producto y persuadizan a los clientes meta para que los compren.

Un programa efectivo combina todos los elementos de la mezcla de mercadotecnia en un programa coordinado, diseñado para lograr los objetivos de la empresa, al proporcionar el valor a los clientes. La mezcla de la mercadotecnia constituye el estuche de instrumentos tácticos y estratégico de la compañía para el establecimiento de un poderoso posicionamiento en los mercados.



FUENTE: PRINCIPIOS DE MERCADOTECNIA PHILIP KOTLER p.p. 17

La utilización efectiva y rentable del marketing internacional, como un instrumento de integración y desarrollo empresarial continuo en el sector agrícola, en una época caracterizada por turbulencias políticas, económicas, sociales y competitivas globalizadas y crecientes, puede resultar para este sector un poco complejo.

Ya que el marketing es un instrumento integrador que permite observar en un primer plano los esfuerzos hacia dentro y fuera de las organizaciones, para en efecto promover y realizar un desarrollo creciente y sostenido de las ventajas comparativas de las empresas frente a sus competidores de mayor relevancia.

Hay muchos que piensan que sólo las grandes empresas que operan en economías muy desarrolladas usan el marketing, sin embargo; éste, se presenta en organizaciones grandes y pequeñas en todo el mundo.

La finalidad de la mercadotecnia en este sector es el de lograr que la actividad de los vendedores resulte innecesaria. El objetivo es conocer y comprender también al cliente que el producto se le adecúe y se venda por sí solo.

1. 2 La Mercadotecnia Internacional.

La mercadotecnia Internacional, retoma los principios básicos de la mercadotecnia; ya que, representa un conjunto de actividades y procesos que implica planear y ejecutar la concepción del precio, la promoción y la distribución de ideas, de bienes y servicios para satisfacer objetivos y necesidades tanto individuales como organizacionales dentro del entorno internacional.

Sabemos que la mercadotecnia comprende actividades tales como la investigación de mercados, las políticas del producto, precio, plaza y promoción ; en este sentido las actividades de la mercadotecnia en un país y la internacional son similares, sin embargo el hecho de que los clientes potenciales se encuentran en mercados exteriores, los marcos legales son distintos; y hacen, por lo tanto que las técnicas de mercadotecnia sean más complejas y que su formulación de estas; como su implantación, sean sustancialmente distintas con respecto a la mercadotecnia tradicional.

Concretamente, se puede establecer las siguientes diferencias entre mercadotecnia tradicional como internacional:

1.- El entorno internacional es más complejo.- El entorno económico, cultural, legal y político propio de cada país hace que la empresa se enfrente con mercados muy distintos.

Los países tienen diferentes idiomas, culturas, legislaciones, niveles de desarrollo económico, monedas, etc. La mercadotecnia internacional incluye la investigación y el análisis de estas diferencias y su implicación en la estrategia internacional, especialmente en la mercadotecnia.

2.- La organización se enfrenta a una competencia internacional; cuando se entienden, las actividades al ámbito internacional se encuentran con competidores procedentes de todo el mundo.

En el mercado local actuarán empresas competidoras extranjeras, pero en los mercados mundiales el número de competidores es muy superior y también los son su tamaño y sus fortalezas. Por lo que la oferta de productos y servicios en mercados internacionales es muy variada y generalmente desconocida para la empresa que inicia su proceso de

internacionalización de sus productos o servicios es muy variada y, generalmente, desconocida para la empresa que inicia este proceso.

3.- La selección de mercados. Es un componente exclusivo de la mercadotecnia internacional, ya que la mercadotecnia tradicional no es siempre necesario realizar ninguna selección de mercados, ya que solo existe uno: el mercado propio (en la mercadotecnia internacional, el mercado seleccionado se llama mercado meta).

Sin embargo la empresa internacional ha de seleccionar los mercados en los que va operar; no pueden ser todos, habrá que analizar aquellos que ofrecen ventajas y oportunidades, eliminar aquellas que a pesar de ser favorables, sean de difícil acceso por razones de lejanía física, restricciones legales (aranceles, etc) falta de recursos, de capacidad productiva.

4.- El precio en mercadotecnia internacional se relaciona con los INCOTERMS, ya que tal precio están en forma de los compromisos, riesgos y trámites de cada parte.

5.- La selección de las formas de entrada.- Una vez seleccionados los mercados, la empresa habrá de decidir la forma de introducirse en los mismos.

Esto se hará exceptuando los casos en los que se crea un establecimiento comercial o un centro de producción, las demás formas se realizan con la colaboración de intermediarios, agentes, distribuidores, licenciados, franquicias, socios en alianza estratégica etc..

Cabe aclarar que cada una de ellas implica un cierto grado de compromiso con el mercado, una determinada inversión y un mayor o menor contacto con el cliente final.

Entre la mercadotecnia tradicional y la internacional existen diferencias reales que deben conocerse para actuar con precisión; a las variables de mercadotecnia que se ha conocido tenemos otras nuevas, que nos permitirán analizar la factibilidad comercial de penetración en esos mercados y de los cambios que quizás habrá de introducir a los productos para que tengan aceptación. Además de estas diferencias “hay que agregar otras que son muy importantes y que se refieren a las necesidades, ámbitos o costumbres de la población, su raza, religión, sus tradiciones y hasta la posición y estructura geográfica del país, de las que resultarán su clima, suelo, riquezas, etc..

Todo ello tiene mucha importancia y no puede ignorarse ya que es esencial para establecer correctamente y con cierto una fructuosa política de mercadotecnia”⁴

En México esto último le llamamos una política fructífera o certera de mercadotecnia.

Plan de Mercadotecnia Internacional.- El plan de mercadotecnia internacional comienza por un análisis del entorno propio, es decir de la situación competitiva de la empresa.

⁴Moreno, José María Marketing Internacional Ediciones Macchi 1995 Buenos Aires Argentina p.p. 75.

Esta debe conocer cuales son sus fortalezas y debilidades en todos los ámbitos: producción, tecnología, experiencia y conocimientos de mercadotecnia, nivel de recursos financieros y capacidad financiera, logística, organización interna y externa, recursos humanos, etc., todo ello desde la perspectiva de los mercados exteriores.

Una vez conocido, se habrá de confrontar con la situación del entorno internacional en el que la empresa pretende expandir sus actividades e implantar una estrategia.

Este análisis comprende el estudio de las variables económicas, culturales, políticas y legales de cada mercado. En esta fase se denomina como Investigación de Mercados Internacionales, en donde se incluye el nivel macroeconómico de los países, las previsiones de crecimiento, el consumo, la organización social, la evolución demográfica, la infraestructura las características culturales, las restricciones legales (cuotas arancelarias) al comercio de inversión las barreras técnicas, los niveles de incertidumbre política , etc.

La información que se obtiene es genérica y puede obtenerse habitualmente de publicaciones externas y sin necesidad de desplazarse al extranjero ni incurrir en grandes costos.

Esta primera fase, se trata de identificar aquellos mercados exteriores potencialmente más adecuados que serán objeto de un estudio profundo. En la segunda fase se realizará un trabajo de campo en los mercados preseleccionados con objeto de obtener información detallada sobre la demanda de sus productos en cada mercado, las necesidades específicas de los clientes potenciales, los canales de distribución, los márgenes comerciales, las tendencias de mercado, las formas de promoción utilizadas, etc..

La Investigación de Mercados internacional incluye también el análisis de la competencia:

- Cuales son las empresas competidoras.
- Que productos representan.
- En que mercado operan.
- Sus fortalezas y debilidades.

Hay que tener en cuenta que no siempre es posible recabar información detallada de todos los competidores internacionales, la organización debe de hacer un gran esfuerzo por conocer con mayor profundidad posible a las empresas con las que va a competir en el presente y futuro en un ámbito internacional.

La segunda fase, comprende la delimitación de la situación a la que la organización quiere llegar, teniendo en cuenta lógicamente su situación de partida, los recursos con los que cuenta los objetivos generales y la situación que presenta el ámbito internacional.

En esta fase se eligen el mercado exterior en donde se desarrollara las actividades correspondientes de mercado y en la implantación de la estrategia de mercado: de igual manera, se determinara el o los productos que se van a comercializar en cada mercado.

También se habrán de seleccionar las formas de entrada en el mercado, la internacionalización de las organizaciones no siempre se realizan a través de las mismas vías ya que existen muchas posibilidades:

- Agentes.
- Distribuidores.
- Exportación a través de representantes propios.
- Licencias de fabricación.
- Franquicias internacionales.
- Consorcios de exportación.
- Establecimientos de subsidiarias comerciales.
- Centros de producción.

Por último, se deben de delimitar los objetivos que se pretenden alcanzar en el mercado seleccionado, estos objetivos pueden ser estratégico; los cuales, pueden consistir en obtener liderazgo en el mercado, defenderse correctamente de una determinada acción de la competencia, llegar a una cuota de mercado, ir creciendo de forma progresiva, etc..

Por otro lado se deben de fijar los objetivos cuantificables del mercado y además, establecer plazos para alcanzarlos.

Con ello se tratará de fijar la cuota de mercado que se pretende conseguir, el tiempo que se va a necesitar, el nivel de beneficios o la rentabilidad de los recursos empleados, los plazos de entrega que quieren alcanzarse, el posicionamiento de la marca, etc.

La tercera fase se compone en la definición de las políticas del producto, de precio, de distribución y de promoción, con el cual se pretende alcanzar una determinada posición internacional partiendo de una situación específica (entorno propio e internacional).

Básicamente esto consiste en definir cuales serán las características del producto o atributos, con que marca, envase, embalaje se distribuirán y cual será la garantía o servicio de postventa; a demás se debe de tomar en cuenta puntos esenciales como lo es la elaboración de estrategias, la

fijación de precios internacionales, la selección de canales de distribución, la gestión logística internacional, así como las técnicas de promoción y publicidad.

1.3 La Mercadotecnia en México Costos y Beneficios.

En México hay muchas personas que no entienden qué es la mercadotecnia y mucho menos su beneficio que esto trae consigo; por eso se hace comprensible que muchas empresas mexicanas se pregunta acerca de la dimensión y beneficios que tiene dicha técnica.

De acuerdo con nuestro país, el producto por trabajador es más alto en la industria, pero el rendimiento por unidad de inversión puede ser mucho mayor en la agricultura, si tomamos en cuenta a la mercadotecnia como principal instrumento de beneficio.

Es cierto, al formular programas de agrícolas puede ser necesario un cierto número de proyectos costosos a gran escala, (sistemas de riego, expropiaciones de tierra, control de plagas, etc.) pero los grandes avances iniciales deben de hacerse en las granjas individuales existentes mediante el mejor empleo de la tierra de mejores semillas, fertilizantes, abonos, insecticidas, herramientas, almacenaje y conocimiento de los mercados.

El problema de mercados en la agricultura es grave, si no se empiezan a poner las bases firmes para la operación mercadotécnica de nuestros cultivos, ya que nos podemos encontrar con problemas desagradables, es por ende que debemos cuestionar:

- . ¿Qué es lo que se desea producir?
- . ¿A que precios?
- . ¿En qué tiempo?
- . ¿Empacado o a granel?
- . ¿Se están dando los pasos necesarios para convencer a la gente?

Estas y muchas otras preguntas deben ser contestadas prontamente si no se quiere fracasar en el intento.

El empresario agrícola mexicano, sobretodo en un país en el cual el cincuenta por ciento de la población esta dedicado al campo, debería, en todo caso, de dominar todos los aspectos de la mercadotecnia y aplicarlo a sus actividades.

Saber comprar y vender son actividades de peculiar importancia para darle solvencia a cualquier empresa, ya sea industrial, comercial o agrícola. Saber colocar los productos en el mercado a un precio altamente remunerativo y no conformarse con la pobreza de un precio de garantía son otras dos actividades eminentemente mercadológicas y si a ello le agregamos que los productos agrícolas cada día son objeto de una mayor industrialización, por ejemplo: enlatado y envasado de comestibles, tratamientos para obtención de mieles, pigmentos, pegamentos, alimentos deshidratados, etc., con esto el empresario agrícola se verá obligado de moverse dentro del ámbito de la mercadotecnia.

La mercadotecnia propugna por la elevación del nivel de vida; el decir como administrar mejor una empresa, o sea que nos dice como bajar los costos de distribución (la empresa agrícola tiene como cualquier otros gastos de distribución).

Desgraciadamente en México sólo se ha empezado a vislumbrar a los beneficios que puede reportarnos el hecho de distribuir a bajos costos, vender en condiciones óptimas y motivar al cliente a estandarizar sus necesidades y gustos en bien propio.

La aplicación de la mercadotecnia en la vida económica mexicana no es una micro cooperación sino una macro cooperación que requiera que los principios de la misma se apliquen, estudiando cada caso y según se necesite.

La práctica de la mercadotecnia en México trae consigo una serie de alternativas para mejorar los mercados productivos de diferentes áreas comerciales o de servicios, y que a la postre puede traer el beneficio de exportar.

Si bien es cierto, actualmente el cliente ya no elige dentro de una gama más o menos amplia de artículos, sino exige tener en donde escoger y además desea cambios más rápidos entre uno y otro ciclo de moda.

Por el otro lado de los costos de la mercadotecnia, podemos decir lo siguiente:

Es evidente que el consumidor espera que los artículos estén a su alcance y que esté bien informado, con precisión de nuevos e innovadores productos de bienes o servicios, lo cual se podrá lograr mediante campañas de publicidad más ingeniosas y con un mejor sentido del mensaje a transmitir.

Pero ello no será tan fácil por que ahora hay que hacer una elección acertada del vehículo que se va a usar para hacer la publicidad idónea para lo que se pretenda dar a conocer al consumidor.

Los medios masivos de comunicación son los que logran mayor penetración en la sociedad pero son también los más costosos.

Analicemos las televisoras mexicanas, quienes han tenido por años una gran audiencia de consumidores potenciales. Las organizaciones se apoyan de este medio masivo de comunicación como vínculo para exponer los productos de bienes y servicios al público dando a conocer los beneficios o necesidades que estos pudieren brindarles.

La radio es también un importante medio de comunicación, que tiene historia y que hoy sigue teniendo la fuerza publicitaria para dar a conocer los bienes y servicios de las organizaciones a los consumidores meta.

Como puede verse en el anexo I el costo más bajo es la radio y el más alto es el espacio televisivo, esto es dependiendo de las necesidades de publicidad que se trate al producto.

Otros de los medios que ha tenido mucho auge en nuestros días y que es por hoy el principal vínculo de información es el Internet.

Las empresas que tratan de hacer mercadotecnia por este medio y que pretendan triunfar deberán de identificar y saber satisfacer las necesidades de sus clientes y adelantarse tanto a la investigación como a comercialización de productos y servicios específicos para este importante medio.

Otro atractivo de utilizar la mercadotecnia en Internet es su potencial para difundir una gran cantidad de información a petición del visitante y en función de su interés, sin ningún costo adicional para el anunciante. Hasta ahora ha sido necesario el uso de los medios masivos para difundir los mensajes y posteriormente usar algún tipo de comunicación interpersonal para proporcionar información individualizada dar atención

al cliente o cerrar una operación. El Internet es el primer medio de comunicación que permite utilizar todas estas funciones en un solo medio.

Hasta cierto punto tiene el potencial de sustituir anuncios, como en los medios de comunicación: radio y televisión y a la vez de reducir el personal involucrado en realizar estas operaciones.

Los recursos de las organizaciones para implementar mercadotecnia dependerá en cierta medida de la estrategia a utilizar, las habilidades e ingenio para afianzarse en un posible mercado que a la postre traerá tanto beneficios al cliente como para la propia empresa.

Se sabe de antemano que una empresa con mayor infraestructura puede implementar la mercadotecnia en una forma más profesional para poder exportar o importar, sin embargo las pequeñas y medianas no cuentan con la suficiente capacidad de recursos para llevarlo a cabo midiendo sus gastos en una forma más restringida.

En todo caso, cada empresa deberá adecuar su presupuesto, el tipo de producto, y el segmento del mercado al que quiere llegar para decidir el medio adecuado.

Pero esto no quiere decir que estas empresas no utilicen la mercadotecnia para sus fines de comercialización al contrario, con la nueva tecnología (el Internet) de información a ayudado de cierta manera a reducir no de una manera significativa, pero significativa en los recursos financieros de estas organizaciones.

Es de señalar que hay servicios gratuitos por parte de instituciones gubernamentales y privadas que ayudan a las empresas a encontrar de una manera más eficaz la ruta de comercialización que más les convenga y que fomentan a la exportación e importación de los productos a otros mercados ya sea nacional como internacional.

1.4 La Mercadotecnia como Instrumento de Apoyo a la Exportación

La actividad exportadora en México ha llevado a varias empresas a un retroceso esto debido a la falta de información sobre esta área tan importante que es la mercadotecnia, sin lugar a duda no podemos seguir en esta línea ya que somos el único país que tiene trece tratados de libre comercio, firmados con 43 países.

La apertura comercial no se ha aprovechado en plenitud por falta de una política gubernamental adecuada, pero es un factor importante en el desarrollo de las exportaciones mexicanas.

La mercadotecnia hoy por hoy ha significado en el mundo entero el vínculo de expansión de bienes y servicios en un mercado globalizado.

Esta área administrativa conlleva a desarrollar técnicas de apoyo a las pequeña y medianas empresas que tienen la posibilidad de exportar, ya que cuenta con los elementos necesarios para la introducción de bienes y servicios en nuevos mercados en donde se puedan desarrollar en plenitud.

Las empresas que han tomado la decisión de exportar sus productos, la mercadotecnia contempla una serie de procesos, técnicas y estrategias que ayudan a estas organizaciones a penetrar y a consolidarse de una manera más significativa a los mercados meta.

Se entiende que para poder exportar tenemos que saber ¿con qué contamos? (recursos financieros, materiales, técnicos, infraestructura, etc.) ¿hacia dónde queremos llegar? (mercado meta, segmentación de mercados, etc.) ¿Cómo, dónde, cuándo y quién puede comprar los productos que se pretende exportar?

En cierta medida la mercadotecnia nos ayuda aclarar toda esta clase de cuestiones e implementar una estrategia adecuada, el cual jugara un papel importante para la exportación de bienes y servicios.

“La investigación de mercados es una técnica de recopilación sistematizada de información de hechos y datos que sirven a la dirección de la empresa para una acertada toma de decisiones en cuanto a la determinación del mercado meta y el diseño de la estrategia de mercadotecnia”⁵

En la actualidad, para que una organización pueda operar con éxito sus exportaciones debe de realizar una exhaustiva recopilación de información, ésta la puede obtener mediante la investigación de mercados (una técnica más de la mercadotecnia), posteriormente, después de arrojados los resultados, se deben tomar las decisiones adecuadas para implementar una estrategia de mercadotecnia (publicidad, distribución, logística, empaque, embalaje, diseño del producto, precio, plaza) la cual dará pauta para que los productos de bienes o servicios se introduzcan al mercado meta, se desarrollen en plenitud, esto con el fin de alcanzar los objetivos organizacionales.

⁵ Flores Paredes, Joaquín. Comercio Exterior UNAM FESC-4 2001 p.133

Como se puede ver la mercadotecnia es un elemento importante para exportar bienes y servicios a otros mercados, la aplicación correcta de esta área administrativa trae como resultado beneficios ascendentes para las empresas que desarrollan los principales conceptos de esta área.

Si deseamos exportar cualquier producto al extranjero no podemos dejar a un lado a la mercadotecnia ya que es una plataforma más el crecimiento empresarial mexicano.

Capítulo 2

Antecedentes del Comercio Exterior Mexicano



Cuando la vida te presenta razones para llorar, demuéstrale que tienes mil y una razones para reír.

Anónimo

Antecedentes del Comercio Exterior Mexicano

El comercio exterior de México surge con la colonia española y se va desarrollando a través de distintos periodos, bajo las formas que le imprimiera el desarrollo del capitalismo mundial.

Del comercio feudal con rasgos mercantilistas característicos de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior librecambista en la llamada época del México independiente prologándose hasta el porfiriato. En esos periodos se desenvuelven un lento pero persistente proceso de independencia con respecto a las potencias europeas, hasta no consolidarse su norte americanización hacia principios del siglo XX.

Ya para entonces, a principios del Siglo XX, Estados Unidos se adueña del comercio latinoamericano, por ello al hablar del comercio exterior mexicano es hablar de la relación México-EUA.

Desde la época posterior a la revolución se configuró la estructura primario-exportadora vinculada con el mercado externo, mediante la modernización de la agricultura en los distritos de riego tecnificados del norte y el noroeste. Esto surgió a raíz del reparto agrario y se ligaron al mercado exterior productos como el café, algodón, frutas y legumbres frescas, hortalizas y ganado de pie.

Las ventas estratégicas durante la Segunda Guerra Mundial habrían de proveer recursos para respaldar un programa de industrialización acelerada, que incluía dinamizar la actividad agropecuaria.

El esquema de sustitución de importaciones muy pronto caería presa de distorsiones, que relajaron su empuje y erosionaron la capacidad de nuestros productos de competir con éxito tanto en el mercado nacional como el internacional.

Sobrevinieron nuevos modelos de desarrollo que requerían la apertura completa de economía y una reestructuración privatizadora para satisfacer las exigencias fundamentales, para merecer los apoyos siempre necesarios de las institucionales financieras internacionales. Pero las estructuras agrícolas e industriales, sobreprotegidas desde tiempo atrás, se encontraban ahora impreparadas para afrontar en nuevo escenario de mercados abiertos, con la repentina decisión oficial en 1986 de adhesión al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio).

La visión meramente financiera del desarrollo; adoptada por los gobiernos de los últimos veinte años, optó por promover una vigorosa corriente de inversiones extranjeras y prever el ágil acceso a fuentes internacionales, en lugar de impulsar con suficientes apoyos oficiales el desarrollo del potencial productivo y el ahorro de la población.

De ahí en adelante el comercio exterior sería visto como una variable dependiente de la presión inflacionaria, la tasa de interés y la paridad del peso.

Pese los esfuerzos desplegados a lo largo de muchos años, nuestro comercio exterior no ha logrado sustraerse de una marcada dependencia del mercado estadounidense que, sumado al de Canadá absorbe el 89% de nuestras exportaciones, y que ahora se inserta en el mercado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Con todo lo anterior podemos decir que el Desarrollo del Comercio Exterior Mexicano que produzca divisas, actualización tecnológica y relaciones internacionales útiles para el desarrollo integral de nuestro país, es una tarea no cumplida.

2.1 Políticas de Comercio Exterior Mexicano

Las metas de la política de comercio exterior de México, han registrado dos fases fundamentales 1940-1982 en donde el principal enfoque se reflejaba en el proteccionismo y la segunda fase se habla de 1983 a la fecha, la cual se caracteriza por ser librecambista es decir una instrumentación de una política de apertura al exterior.

En la primera etapa se instrumentó un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era imposible adquirir del exterior.

Durante la segunda guerra mundial, nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, razón por la cual les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez una escasez de artículos en todo el mundo.

México como otros países llevó a cabo proyectos de exportación ya que no tenían competencia importante por parte de los países en conflicto, cubriendo de esta forma mercados de enormes dimensiones.

Dicho proceso se vio apoyado por la reciente expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa.

Manifestándose de tal manera la creación de empresas estatales de grandes dimensiones como Altos Hornos de México, PEMEX, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior. En esta época se inicia el crecimiento de los grupos monopólicos y de poder del sector privado vinculado al Gobierno.

Este proceso de sustitución de importaciones se basa en tres etapas:

- 1- Sustitución de importaciones de productos de consumo; en donde su característica esencia es la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final. En el caso de nuestro país, esto fue realizado exitosamente.
- 2- Sustitución de importaciones de bienes intermedio; el cual, se ve plasmado en el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semimanufacturados indispensables para la producción de un artículo de consumo final. En México surgieron empresas importantes que lograron satisfacer medianamente bien esta etapa.
- 3- Sustitución de importaciones de bienes de capital; consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnológicas sofisticadas. En nuestro país esto solo se inicio de manera aislada sin llegar a consolidarse.

En este periodo de 1940-1946 “el país experimentó un crecimiento sostenido de la producción agropecuaria, en buena medida resultando de a maduración de las reformas cardenistas y la construcción de la infraestructura hidráulica posterior, que permitió mantener estables los precios de los alimentos y materias primas de uso industrial, así como

generar excedentes exportables con los cuales se obtuvieron divisas que coadyuvarían al financiamiento del desarrollo industrial”⁶

Esto reflejó un crecimiento económico; así como, el inicio de un proceso de desarrollo urbano industrial que sólo duró hasta finales de los años 60’s.

Para el sexenio de Luís Echeverría en particular en 1971, la convertibilidad del dólar por el oro ya no es aceptada por el Gobierno norteamericano, provocando, así una devaluación; y como nuestro peso no modifica su paridad con el dólar, se devalúa también con respecto a otras monedas en el mundo.

A este acontecer el Gobierno mexicano decide seguir con el sistema de paridad fija y proteccionismo comercial, con un sistema de permisos y licencias para la importación, incrementándose así el nivel del proteccionismo representando ya para 1976 el 90.4% del total de las importaciones.

Esto provocó un déficit creciente de la balanza comercial que es financiada con la deuda externa principalmente, complicándose la situación económica de nuestro país. Esto se sumó al crecimiento de la inflación y el déficit de las cuentas externas, dando como resultado una dramática devaluación del peso.

De esta manera recibe López Portillo a un país con una deuda externa casi cinco veces mayor que su antecesor. No obstante, el hallazgo de ricos yacimientos petroleros, lograron financiar temporalmente el crecimiento de la economía nacional.

Uno de los aspectos importantes en esta etapa que llevó nuevamente a México a un estancamiento y a una crisis económica, fue la corrupción en

⁶ Flores Paredes, Joaquín Comercio Exterior UNAM FESC-4 2001 p.p 71.

el uso y destino de los recursos públicos, aunado con la baja de los precios del petróleo pero sobre todo el incremento de las tasas de interés internacionales y el vencimiento de los plazos en los préstamos provocando un gran deterioro económico a nuestra nación.

Posteriormente fue hasta 1983 en donde el Gobierno Mexicano decidió llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria, los cuales tiempo atrás eran severamente, cuestionados a nivel institucional pues se reiteraba el proteccionismo implícito de las doctrinas mercantilistas que operó desde el siglo XVI, sólo propiciaba Industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo, los consumidores eran obligados a adquirir nuevos productos de baja calidad y altos precios.

Ante esto, se decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter librecambista.

México se abre entonces al exterior con una política comercial que no se ha instrumentado en razón de los intereses de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino esencialmente obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979.

Tales presiones externas parten desde la Ley de Acuerdos Comerciales; al obligar a eliminar subsidios a sus exportaciones liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas, sobre todo el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales.

De tal suerte de quienes se rehusaban a ingresar, se harían acreedores automáticamente de la aplicación de impuestos compensatorios. Por lo tanto esta política no implicaba ventajas para México.

Para el periodo de Miguel de la Madrid Hurtado, el país se encontraba ya en recesión económica la inflación rozaba el 100% anual, la deuda exterior sobrepasaba los 80,000 millones de dólares (USD) y el sistema financiero estaba en virtual bancarrota por la caída de los ingresos de exportación y la fuga de capitales.

Esto propició que a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta implicaran la renuncia al modelo de sustitución de las importaciones y la adopción de uno de corte liberal, donde la participación del estado en la economía se redujo sustancialmente, sobre las bases de que es el mercado la entidad que mejor puede determinar sus necesidades.

“La apertura comercial se aceleró a partir de 1985, al finalizar el año, más del 80% de las fracciones arancelarias que antes de 1983 requerían de permiso previo para importar, habían sido sustraídas por aranceles y estos se redujeron a un máximo de 20% advalorem.

El impacto se empezaría a manifestar en la quiebra de pequeñas y medianas empresas que no resistieron la agresiva competencia extranjera, pues sin recursos ni tiempo para modernizarse; su escasa competitividad los haría quebrar o subsistir apenas. El incremento del desempleo y el freno al crecimiento de los salarios fue otra de las manifestaciones de la crisis; esto propició la contracción de la demanda, que sumado a los efectos de la devaluación limitarían el crecimiento de las importaciones.”⁷

⁷ Flores Paredes, Joaquín.- Comercio exterior UNAM. FESC-4 2001.p.p.74

Para 1986 se firma el protocolo de adhesión al GATT (ahora OMC); esto con el fin de liberalizar el comercio exterior de México.

En el periodo de Carlos Salinas de Gortari se suscribe un nuevo concepto del crecimiento económico nacional que orientaba la producción hacia fuera, a la exportación, en detrimento de la industrialización, en la liberación comercial, el desarme arancelario a gran escala, por lo que el presidente apostó duro por la inclusión en el área de libre comercio que fraguaban Canadá y Estados Unidos, país que por sí solo, concentraba el 73% de todos los intercambios de México con el exterior.

Este histórico despegue del área latinoamericana para unirse a la Norteamérica rica y anglosajona, desembocó en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por lo que los tres países aplicaron un cronograma para la eliminación de todos los aranceles al comercio trilateral en un plazo de diez años, que debía culminar en el 2004 con la plena entrada en vigor del área de libre cambio.

El libre acceso a un mercado de 290 millones de personas iba a relanzar las exportaciones mexicanas, mientras que la apertura propia iba a captar fuertes inversiones empresariales de los socios del norte fundamentalmente en el sector de las maquiladoras o plantas de ensamblaje industrial (bienes de consumo destinados a la exportación), atraídos por los bajos costos salariales, con la consiguiente creación de puestos de trabajo.

Atento; Carlos Salinas de Gortari a la inserción en las iniciativas emergentes de la nueva economía globalizada, y con el propósito de diversificar en lo posible la clientela comercial; México, es el primer país hispanoamericano que ingresó en el Acuerdo de Cooperación Económica Asia-pacífico (APEC), en su primera cumbre de jefe de Estado y de Gobierno celebrada en Seattle el 19 y 20 de noviembre de 1993, mientras

la adhesión, el 18 de mayo de 1994, a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); exclusivo club del capitalismo internacional, le permitió identificarse con el primer mundo económico, esto de nada sirvió ya que nuestro país sigue anclado entre los países de desarrollo medio.

“Para evidenciar que la política comercial hacia una mayor apertura no sólo es con Norteamérica, el gobierno salinista negocia con Chile un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de ALADI, que entraría en vigor en 1992. Además toma iniciativas para proponer la apertura con Latinoamérica y de ello surgen otros tratados de libre comercio con Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela que entraría en vigor en 1995. Este gobierno se convertiría en el promotor del libre comercio entre los países subdesarrollados y al interior del país culminó el desmantelamiento del sistema proteccionista”⁸

Esta apertura comercial fue indiscriminada ya que varios países asiáticos entraron con sus productos en grandes volúmenes y con precios artificialmente reducidos, a nuestro país; siendo esta una practica desleal conocida como dumping.

“La crisis que se había engendrado en el sexenio salinista le estalló en las manos al presidente Ernesto Zedillo Ponce de León a unos días de haber tomado posesión. La magnitud del rescate financiero que urgía implementar fue tal, que participó directamente el propio gobierno de Estados Unidos, en virtud de que también se pusieron en riesgo los fondos de inversión de ciudadanos pensionados de ése país que habían sido invertidos en nuestra nación.

⁸ Flores Paredes, Joaquín Comercio exterior UNAM FESC-4 2001. p.p. 76.

De ese tamaño fueron también los compromisos contraídos con el vecino del norte y con el FMI (Fondo Monetario Internacional), los cuales concluyeron, las facturaciones de petróleo como aval y el continuar con las medidas de política económica que el gobierno anterior había aplicado, como si ellas garantizaran la corrección a fondo de los problemas.”⁹

El gobierno de Zedillo; ante esta situación, prosiguió hilvanando una red de tratados de libre comercio bilaterales. El Acuerdo de Complementación Económica suscrito con Chile en septiembre de 1991 dio paso a un TLC el 1 de diciembre de 1998 que entró en vigor el 1 de agosto de 1999; el 1 de enero de 1995 entraron en vigor los TLC firmados con Costa Rica el 5 de abril de 1994 y con Bolivia el 10 de septiembre siguiente.

El 1 de julio de 1998 lo hizo el establecido con Nicaragua; mientras prosiguieron las negociaciones con Panamá, Perú, Ecuador y ya en el plano multilateral, con Honduras, Guatemala y el Salvador. Con estos tres países, que forman el denominado Triángulo Norte Centroamericano, México firmo el consiguiente TLC el 29 de junio de 2000. En el mismo año 2000, firmo un TLC con Israel y en 2001 con la Asociación Europea de Libre Comercio. El gobierno del presidente Fox negoció y firmo en 2003 el TLC con Uruguay.

En una línea de verdadero dialogo político se inscribió el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE) firmado por Zedillo en Lisboa el 23 de marzo de 2000; este documento pronosticaba una década hasta completar el desarme arancelario a partir del 1 de julio de 2000 y con fecha de culminación en 2003, por lo que respecta a la UE, y en 2007 en el caso de México.

⁹ Flores Paredes, Joaquín Comercio exterior UNAM FESC-4 2001. p.p. 76 Y 77

A hora bien; el reto del gobierno de Vicente Fox Quezada consistió en optimizar y aprovechar al máximo dicho acuerdo, aumentando la participación porcentual del comercio con Europa en el total del comercio mexicano, sin que ello implicara la disminución de los niveles de intercambio con los Estados Unidos y Canadá, así como impulsar las inversiones europeas en México.

Ello requerirá de un importante esfuerzo en materia de productividad por parte de las empresas mexicanas y del establecimiento de una política económica expansiva; lo cual no pudo consolidar; ya que, de manera desmedida, en nuestro país siguieron entrando productos extranjeros de manera ilegal; inundando todos los mercados mexicanos con productos de países como China, Taiwán, Japón, Corea; e incluso de los países con los cuales contamos con tratados de libre comercio.

Con todo esto ha propiciado quiebra en empresas mexicanas; y trayendo consigo, el desempleo de millones de mexicanos que han tenido que emigrar a otros países.

2.2 Situación Actual del Comercio Exterior Mexicano

En los últimos años, México se ha convertido en una de las potencias comerciales mundiales y la primera en América Latina, con participación del 44% de las exportaciones y 49% de las importaciones totales de la región.

En sólo trece años, México ha cuadruplicado sus exportaciones de 40.7 mil millones de dólares a 164.9 mil millones de dólares entre 1990 y 2003 e incrementado sus importaciones en más de 300% de 41.6 a 170.6 millones de dólares.

Exportaciones e importaciones de México 1994-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	168.7	170.6
Comercio total	117.3	140.2	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4

(Miles de millones de dólares-mmd)

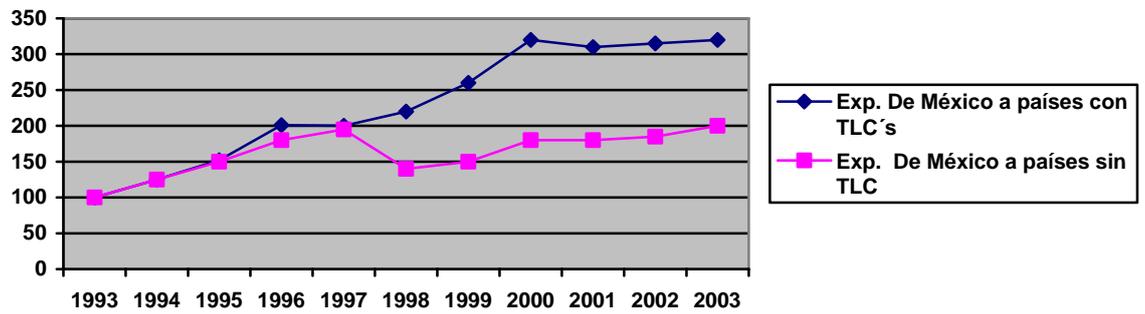
Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico.

Hasta la fecha, y en su deseo por diversificar sus mercados, México ha negociado diversos tratados y acuerdos comerciales con 43 países: Estados Unidos, Canadá, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Unión Europea (25 países) , Israel, el Salvador, Guatemala, Honduras, Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza, Uruguay y Japón.

De los tratados con mayor relevancia que ha tenido México han sido el TLCAN, TLCUEM y el Acuerdo de comercio con Japón, firmado el pasado 17 de septiembre del 2004. Este último pretende ampliar significativamente los flujos de comercio e inversión.

2.3 Evaluación del Comercio Exterior de México

Las ventas de productos mexicanos hacia los países con los cuales México tiene TLC's han crecido más rápidamente que las destinadas hacia el resto.

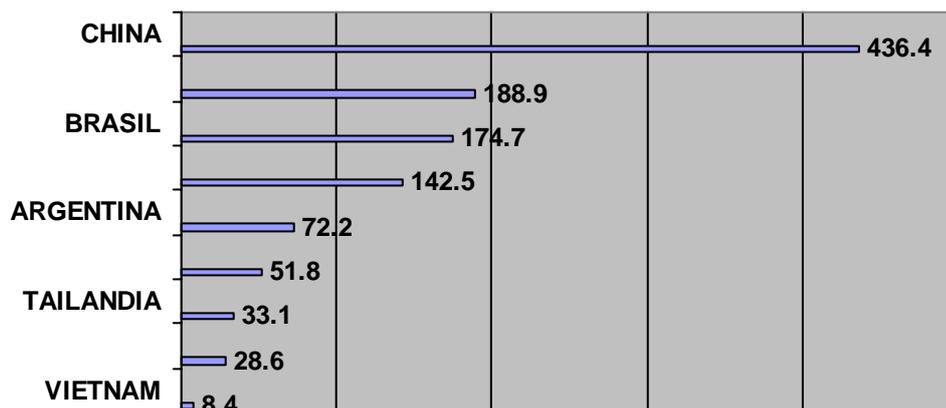


Fuente: Secretaria de Economía con datos de Banxico.

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa en 2005, México fue el tercer receptor entre los países en desarrollo y el primero de América Latina.

Principales países receptores de IED 1995-2005

(miles de millones de dólares)

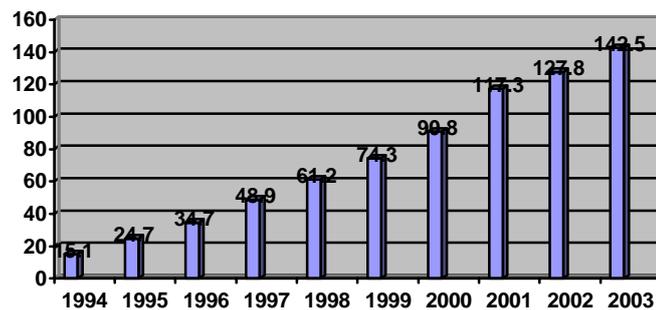


Fuente: UNCTAD

Considerando los flujos durante el periodo 1994-2003, nuestro país ocupó el cuarto lugar entre los países en desarrollo y el segundo en América Latina.

IED en México acumulada 1994-2003

(miles de millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera

Pero desgraciadamente el manejo de la política exterior y en particular la política comercial de los últimos años ha propiciado un alejamiento y la desconfianza de varios de nuestros hermanos latinoamericanos hacia México (ello es particularmente cierto en el caso Brasil).

De igual manera ha ocurrido con Cuba. La falta de coherencia ha caracterizado la política hacia este país en el último año; ya que primero se votó en contra de la resolución presentada ante la Comisión de Derechos Humanos que condenaba la violación de los derechos humanos en ese país, para después entrevistarse con la oposición y criticar el régimen cubano durante la reciente cumbre Iberoamericana.

Es conveniente apoyar la apertura y la democratización de Cuba, así como la defensa de los derechos humanos, al mismo tiempo que no

puede dejar de condenarse el embargo estadounidense y la existencia de legislación violatoria del derecho internacional como la Ley Helms-Burton.

En el marco del necesario proceso de transición democrática en la isla, es indispensable mantener una firme presencia mexicana en Cuba a través de la cultura, del fenómeno del diálogo entre intelectuales de todos los signos, de la industria editorial y sobre todo de las empresas mexicanas.

Las relaciones con Centroamérica son ahora más estrechas que antes, pero aún no se aprovechan todas las oportunidades de diálogo y complementación que una Centroamérica en paz y democrática ofrece.

En particular con nuestro vecino del sur, Belice y Guatemala, conviene impulsar el establecimiento de polos de desarrollo y una mayor integración de nuestras economías. Se deben respetar los derechos de los trabajadores centroamericanos en México, independientemente de su calidad migratoria. No podemos exigir el respeto a los derechos de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos y violar los derechos de los centroamericanos en el territorio nacional. Al igual que en el caso de la frontera norte, la protección del medio ambiente debe ser una prioridad en la relación con nuestros vecinos del sur. Se pueden ampliar y fortalecer las áreas naturales regionales protegidas.

La relación con Brasil requiere de un replanteamiento. El diálogo y la cooperación entre estos dos países es indispensable para una América Latina fuerte. Nuestros proyectos de nación, nuestro desarrollo no implica la exclusión del otro. En la integración de América Latina, en la promoción de una nueva era de cooperación cultural y educativa que comprenda a las industrias culturales, las dos grandes locomotoras pueden ser México y Brasil, sin afanes de liderazgo mesiánico, ni imposiciones hacia los otros

países de la región. La hegemonía de un país en América Latina no tiene lugar ni futuro.

Por ello, es necesario reiterar la identidad latinoamericana de México, recobrar el espíritu de una verdadera comunidad latinoamericana. Subrayar en el discurso y en la práctica que nuestro país es la nación hispano parlante más grande del mundo, asumir los compromisos que de ello se derivan y contribuir a una mayor presencia de América Latina como región en las principales negociaciones internacionales utilizando mecanismos de consulta ya existentes y eficaces como Grupo de Río.

La relación México – Japón es la más intensa de todas las que nuestro país mantiene con los países asiáticos, pero su potencial de desarrollo es enorme.

Este acuerdo ha sido firmado después de arduas negociaciones el 17 de septiembre del 2004 el cual, pretende buscar incrementar la inversión de Japón en México mediante la puesta en práctica de un marco jurídico y fiscal estable, que no cambie año con año. Asimismo, convendría establecer mecanismos para la cooperación conjunta, teniendo presente que Japón es en la actualidad el mayor donante de cooperación para el desarrollo en el mundo.

Por otro lado no podemos decir lo mismo con nuestra relación con China ya que se a deteriorado seriamente en los últimos años, en especial durante la administración de Salinas de Gortari, con la imposición justa, pero exagerada, de cuotas de compensación e impuestos antidumping a una variedad de productos chinos, así como por una actitud de soberbia e incomprensión respecto al impresionante desarrollo económico chino. Hay que reconstruir por lo tanto, la relación política con China dando un

carácter prioritario a un mejor conocimiento mutuo y estimular la inversión de ese país en México.

El comercio con los países del sureste asiático, con los que compartimos niveles de desarrollo y problemáticas similares se vio seriamente afectado a raíz de la llamada crisis asiática. A pesar de ello, México mantiene una balanza comercial deficitaria con la mayoría de dichos países.

Nuestra relación con la India, país en el que tradicionalmente México había mantenido una intensa cooperación política, en particular en los foros multilaterales, se ha visto también afectada en los últimos años. Las relaciones entre dos grandes países se encuentran a un nivel muy mínimo. Hay que reconstruir la relación mediante contactos al más alto nivel y la concentración de proyectos de cooperación en las áreas de formación de recursos humanos y de tecnología de punta. No hay que olvidar que India es en la actualidad uno de los principales productores y exportadores de software.

2.4 Tratado de Libre Comercio Unión Europea - México

El acuerdo alcanzado con la UE (TLCUEM) que entró en vigor el pasado 1 de julio de 2000, se divide en once capítulos: acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, inversión y pagos relacionados, comercio de servicios, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual, y solución de controversias.

Este acuerdo permitirá a México:

- Garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.

- Diversificar las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.
- Generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos en la economía mexicana.
- Fortalecer la presencia de México en el exterior y nuestra posición estratégica en el comercio mundial. México será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo (Europa y Estados Unidos), además de América Latina.
- Aportar la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requiera la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador.

“Aquí fueron definidos los plazos y condiciones para concretar la desgravación arancelaria. En el caso de los productos industriales como se presenta a continuación:

SOCIO	CONCLUYE LA ELIMINACIÓN DE ARANCELES	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL AL INICIAR EL TLCUEM	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN CUATRO AÑOS (2000-2003)	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL PARA EL RESTO DE PRODUCTOS
UE	1/ENERO/2003	82%	18%	
MEXICO	1/ENERO/2007	47.5%	5.1%	5.6%

Fuente: Flores Paredes, Joaquín. El contexto del Comercio Exterior UNAM

Como se puede observar, La UE elimina aranceles más rápidamente que México, lo cual evidencia un reconocimiento del menor nivel de desarrollo de nuestro país respecto a los europeos.

En cuanto a la desgravación de productos agropecuarios, se establecieron plazos mayores y una diferenciación en cuanto a los productos agrícolas europeos que se benefician con los subsidios a la exportación vigentes con la Política Agrícola Común (PAC). Por lo que la eliminación de aranceles será.”¹⁰

SOCIO	LIBERALIZACIÓN INMEDIATA 1/JULIO/2000	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN CUATRO AÑOS (2000-2003)	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN NUEVE AÑOS (2000-2008)	LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN ONCE AÑOS (2000-2010)
UE	58.16%	10.04%	5.3%	0.64%
MÉXICO	27.64%	10.26%	7.8%	3.8%

Fuente: Flores Paredes, Joaquín El contexto del Comercio Exterior UNAM.

“Además se negoció la entrada en condiciones preferenciales al mercado europeo del 21% de las agroexportaciones mexicanas a esa región, a través de cuotas y ventanas estacionales. Esto significa que, en ciertas épocas del año en que la producción nacional no compite con la producción de la zona europea, entrarán ciertas cantidades de productos agropecuarios mexicanos pagando un arancel menor al que pagará entre otras épocas del año (igual que en el caso TLCAN)

Por otra parte, algunos productos agroindustriales mexicanos se beneficiarán más rápidamente del calendario de eliminación de aranceles, entre ellos están los siguientes:

- Desde el 1 de julio del 2000: Café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayaba.
- Para el 2003: Limón, toronja y puros.

¹⁰ Flores Paredes, Joaquín. Comercio exterior UNAM FESC-4 2001. p.p. 91

- Para el 2008: Cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía, aguacate y jugo de toronja.

Por su parte, algunas exportaciones agroindustriales europeas también se beneficiarán de manera más rápida de la liberalización comercial. Entre ellas están el aceite de oliva, vinos así como otras bebidas alcohólicas que para el 2008 no pagarán aranceles.

Además de la desgravación arancelaria, en el TLCUEM también se acordaron disciplinas para el comercio de bienes tendientes a transparentar la liberalización comercial, tales como: eliminar restricciones y prohibiciones a la importación y exportación, otorgar un trato igualen cada entidad a los productos provenientes de su contraparte; que las normas que cada entidad establezca para preservar la salud humana, vegetal, animal o el medio ambiente, no constituyan obstáculos encubiertos al comercio”¹¹

Entre los principales objetivos que busca México es el de aumentar la participación porcentual del comercio con Europa en el total del comercio mexicano, sin que ello implique la disminución de los niveles de intercambio con los Estados Unidos y Canadá. Ello requerirá un importante esfuerzo en materia de productividad y competitividad por parte de las empresas mexicanas y del establecimiento de una política fiscal estable.

Con la entrada en vigor de este tratado, los flujos promedio de Inversión hacia México, provenientes de dicho bloque se incrementaron en alrededor del 51%, pasando de niveles de 2310 a 3489 millones de dólares (USD).

¹¹ Flores Paredes, Joaquín. Comercio exterior UNAM FESC-4 2001. p.p. 92

Flujos promedio de IED anual proveniente de la Unión Europea (millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera

Durante 2003, el 3.4% del total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a la Unión Europea (UE). Asimismo, las compras mexicanas de productos provenientes de la UE representaron el 10.4% del valor total de las importaciones de México.

De esta forma, los países que integran la UE participaron con 7.0% del comercio total de México durante 2003.

Promedio del comercio México- UE

(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

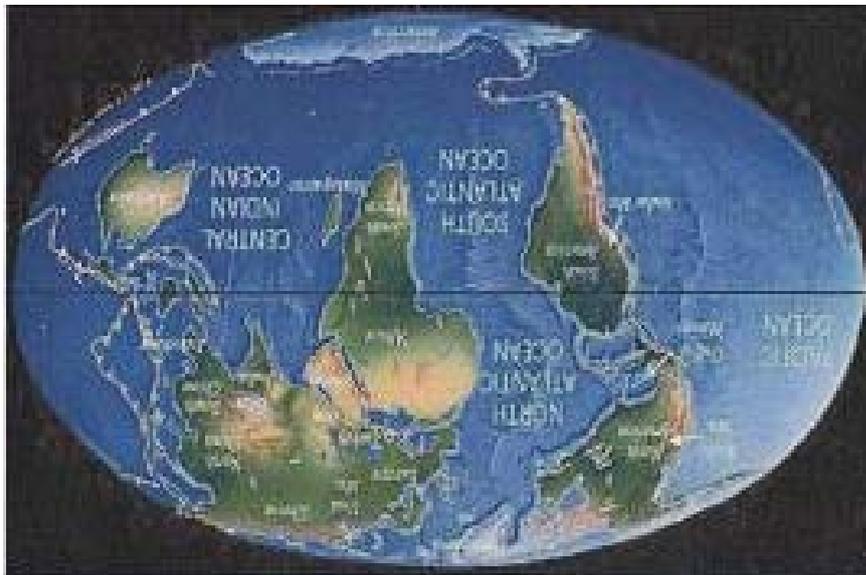
El dialogo político con Europa debe de fortalecer no sólo mediante el acuerdo con la UE, sino a través de nuestra participación en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Un ámbito prioritario de acción será el impulso al diálogo entre regiones europeas y de nuestro país. Las autoridades regionales y locales desempeñan un papel cada vez más importante en la nueva Europa y mantienen una fuerte presencia en el exterior. Hay que aprovechar su experiencia y su compromiso con la cooperación para el desarrollo para impulsar proyectos de desarrollo local, de promoción de los derechos humanos, de defensa del medio ambiente y de comercialización mundial.

El acuerdo con la UE no debe hacernos olvidar a los países de Europa Central y Oriental, cuyo grado de desarrollo y problemática es en varios aspectos similar a la de México. Es por ello conveniente fortalecer nuestra presencia en dichos países aumentar los flujos comerciales casi inexistentes. En este contexto, la relación con Rusia debe de ocupar un lugar en especial.

Capítulo 3

Relaciones Comerciales México - Alemania



La vida no es sino una continúa sucesión de oportunidades para sobrevivir.

Gabriel García Márquez (1927 -?)

Relaciones Comerciales México-Alemania.

Las relaciones económicas México-Alemania contemplan una larga y benéfica tradición para ambas partes.

De acuerdo a la cifras de la Secretaria de Economía del Gobierno Mexicano; Alemania ocupó en 2005 el tercer lugar en importancia dentro del comercio total internacional con el 2.21% (7.305 mil millones de USD) del volumen de intercambio total de México.

Como proveedor, Alemania ocupó con 6.065 millones de USD (3.59% del total de importaciones a México) el cuarto lugar, después de Estados Unidos, Japón y China.

Como país comprador de productos mexicanos, Alemania ocupó durante el 2005, con 1, 240 millones el cuarto lugar enseguida de los Estados Unidos, Canadá y España.

Exportaciones Mexicanas a Alemania Estimaciones 2005 (%)

Productos alimenticios	7.97%
Materias primas	0.82%
Productos semiterminados	1.18%
Productos intermedios	7.59%
Productos terminados	80.00%
Devoluciones y sustituciones	2.44%
Total	100.00%

Fuente: Secretaria de Economía.

Importaciones Mexicanas de Alemania

Estimaciones 2005 (%)

Productos alimenticios	1.12%
Materias primas	0.2 %
Productos semiterminados	1.18%
Productos intermedios	13.78%
Productos terminados	83.49%
Devoluciones y sustituciones	0.12%
Total	100.00%

Fuente: Secretaría de Economía.

Después de Brasil, México es para Alemania el segundo aliado comercial más importante de América Latina en exportaciones e importaciones.

3.1 Antecedentes Históricos

Desde la independencia de México, el intercambio comercial entre estas dos naciones ha tenido un desarrollo dinámico, manifestándose a mitad del siglo XIX; nuestro país se convirtió para los europeos, y sobre todo para Alemania en el socio comercial más atractivo.

Estos vínculos comerciales se establecieron rápidamente a través de la firma de tratados de comercio y navegación, el primero en 1823 con Hamburgo y con la fundación de casas de comercio alemanas en varias regiones de México.

En esta época se aparecen las primeras inversiones alemanas en la minería (Compañía alemana-americana de minas), de tal manera que

Prusia decide enviar en 1829 al Dr. Carl Koppe como primer cónsul general y primer representante de Alemania en México.

Para 1870 comerciantes de Hamburgo, Lübek y Bremen lograron manejar dos terceras partes del comercio exterior mexicano, cabe mencionar que, para 1827 se firmó un acuerdo de amistad, comercio y navegación con nuestro país.

Durante la industrialización de México, en la época de Don Porfirio Díaz, se consolidaba lo que más tarde sería la colonia alemana residente en México; fundándose en 1895 el Colegio Alemán, hoy en día con 2, 700 alumnos siendo este el más grande de Alemania en el exterior.

Ya para a fines del siglo XIX vivían 2, 000 alemanes en nuestro país número que aumento hasta 7, 000 en 1945.

Después de la segunda guerra mundial en 1952, se reanudaron las relaciones diplomáticas entre ambos países y rápidamente se volvieron a fortalecer los estrechos vínculos económicos, políticos y culturales. La fundación de la Volkswagen, en 1964 en la ciudad de Puebla es un ejemplo claro de las inversiones de empresas alemanas en nuestro país.

Ahora con la firma del TLCUEM, es un elemento que favorecerá los intercambios entre ambos países, las exportaciones tradicionales de productos agropecuarios y de la industria extractiva serán los que puedan aumentar a corto plazo, sin que esto represente un monto importante, pero el sector de inversiones será en donde mayor incidencia habrá, lo que contribuirá al desarrollo y mejoramiento de nuestra planta productiva mediante la creación de empresas y transferencia de tecnología.

Esto redundará en la aplicación de la plataforma de exportadora mexicana y contribuirá a su diversificación geográfica y estructural, debido a la facilitación de canales de comercialización en Europa y al desarrollo de nuevos productos para su exportación a este y a otros destinos.

3.2 Inversión Alemana en México

A septiembre del 2005, el total de sociedades mexicanas con participación del capital extranjero ascendió a 19, 547; de este universo, 4, 455 empresas eran sociedades constituidas con capital procedente de los quince países de la Unión Europea.

Alemania tiene participación en un total de 773 sociedades hecho que la convierte en el segundo país europeo con el 3.9%.

Por lo que se refiere al monto de la inversión extranjera, el total acumulado durante el período de enero de 2000 a septiembre del 2005, ascendió a 65, 697 millones de USD. y ese total 13, 961 millones de USD. fueron procedentes de la Unión Europea. Alemania en este contexto contribuyó con 2, 586 millones de dólares equivalente al 3.9% del total de la inversión extranjera y el 18.5% de la inversión procedente de la UE; por tal, lo sitúa como el sexto país inversionista en México y el tercer país europeo más importante.

Los principales sectores en donde se ubican las empresas alemanas son el industrial con 307, otros servicios 179, comercios con 173, servicios financieros 73, construcción con 17, en distintos sectores 24 empresas.

Dentro de los sectores las principales ramas en donde la inversión alemana participa son:

RAMAS ECONÓMICAS	EMPRESAS	%
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	153	19.8
Servicios profesionales técnicos y especializados	101	13.1
Industria automotriz	69	8.9
Otros servicios inmobiliarios	60	7.8

RAMAS ECONÓMICAS	EMPRESAS	%
Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	31	4.0
Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para fines eléctricos	25	3.2
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	20	2.6
Fabricación de otras sustancias y productos químicos	18	2.3
Fabricación de sustancias químicas básicas	17	2.2
Industria farmacéutica	17	2.2
Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	16	2.1
Restaurantes, bares y centros nocturnos	14	1.8
Subtotal	541	70.0
Otros	232	30.5
Total	773	100

FUENTE: INEGI

Conviene señalar que al igual con el resto de los países inversionistas en México, la inversión alemana esta fuertemente concentrada en el Distrito Federal, ya que, 309 empresas con capital alemán se ubican en esta entidad y junto con las empresas en el Estado de México suman 428, lo que corresponde al 55.4% del total.

ENTIDAD	EMPRESAS	%
Gobierno del Distrito Federal	309	40.0
Estado de México	119	15.4
Quintana Roo	63	8.1
Puebla	55	7.1
Jalisco	44	5.7
Querétaro	28	3.6
Nuevo León	19	2.5
Baja California Sur	16	2.1
Morelos	15	1.9
Guanajuato	14	1.8
Otros	91	11.8
Total	773	100.0

FUENTE: INEGI.

El comercio de México con Alemania es importante, pues sabemos que el mercado alemán es nuestro principal cliente y proveedor en la Unión Europea.

La mayor parte del comercio entre estas dos naciones está basado en el sector automotriz, como consecuencia de la presencia de Volkswagen en nuestro país. Por tal motivo, que nuestras exportaciones; en el sector abarcan el 71% del total, sin incluir el sector automotriz, nuestras exportaciones con ese destino sólo ascienden a 601 millones de USD. y 11 de los 20 principales productos enviados a Alemania que se pudieran considerar elaborados por empresas mexicanas, sólo aportan el 9.7% del total de nuestras ventas con ese destino.

Bajo esta circunstancia se puede considerar que el volumen de nuestras exportaciones dependen, prácticamente de las decisiones que realice la empresa Volkswagen y que la mayor parte de las exportaciones se originan por decisiones que no podemos incidir, ya que estas decisiones

están basadas en la utilización de México como un centro de bajos costos para la fabricación y ensamble de vehículos.

Así mismo se puede señalar que la promoción comercial que se ha realizado en ese mercado ha sido marginal y sin resultados que se pueden considerar satisfactorios sobre todo teniendo en cuenta que Alemania se presenta como el mercado más grande de la Unión europea, con importaciones que en el 2000 ascendieron a 472 mil millones de USD. y de los cuales México sólo obtuvo 2 073 millones, es decir, el 0.4% de su consumo de importación.

Teniendo en cuenta que el TLCUEM ha previsto un capítulo para promover la inversión extranjera directa, así como un mecanismo de promoción en la materia. México por lo tanto debe de aprovechar la entrada en vigor del mismo para promover la creación de nuevas empresas.

Su importancia desde el punto de vista tecnológico y por los canales de distribución de dichas empresas, resulta fundamental independientemente de la dimensión que adquiere esta producción cuando puede ser dirigida hacia otros mercados, aprovechando las ventajas que tienen los productos elaborados en nuestro país, que cumplan con las reglas de origen en los mercados regionales que se han creado mediante la firma de los diversos tratados de libre comercio con los países de América Latina y América del norte.

3.3 Análisis Comercial México – Alemania

Alemania se presenta como el principal cliente y proveedor de productos de México en la Unión Europea, habiendo desplazado a España, quien tradicionalmente ocupó ese privilegiado lugar; sin embargo, el importante

impulso que había recibido las exportaciones a Alemania, en 1998 y 1999 se han reducido en los diez primeros meses del 2000 en que se presentaron una exportación de sólo 1, 244 millones de USD, inferior en 618 millones de USD al mismo periodo de 1999.

Este cambio obedece; fundamentalmente, a la disminución de las exportaciones mexicanas de vehículos que en el mismo periodo se redujeron en 776 millones de USD. En 1999 la mayor parte de nuestras exportaciones con ese destino fueron del sector automotriz abarcando el 71% del total, como consecuencia de las ventas de Volkswagen de México.

Alemania se presenta; con todo este contexto, como el sexto país inversionista en nuestra nación y el tercer país europeo más importante.

Las exportaciones mexicanas hacia a Alemania, “tradicionalmente se han caracterizado por el reducido volumen de los dos últimos años; el crecimiento registrado en las ventas había sido sorprendente, alcanzando tasas de 60.3% y 79.9% de tal manera que nuestras exportaciones llegaron a 1, 152 y 2, 073 millones de USD, en 1998 y 1999, lo cual motivó que Alemania llegara a ser el principal cliente de nuestro país en la Unión Europea.”¹²

De igual manera que las exportaciones mexicanas presentan una gran concentración; ya que, “los diez principales productos comprenden el 76.1% del total de nuestras ventas y de estas siete son automóviles y sus partes (71.0%) los otros productos corresponden a instrumentos de regulación y control (2.8%), planta en bruto (1.6%) y miel natural (0.7%).

¹² www.bancomext.com.mx. México y la Unión Europea.

Un segundo grupo de diez productos corresponden al 5.2% de las exportaciones, además presentan una mayor diversificación aunque las partes para asiento de auto y los juegos de cables para bujías representan el 1.0%.

Otros productos comprendidos en este segundo grupo son los demás aparatos eléctricos 0.6%, productos semimanufacturados de hierro 0.6%, oro semilabrado 0.5%, acetato de etilo 0.5%, receptores combinados con grabador 0.5%, cafeteras 0.5% cueros plena flor 0.5% y café 0.5%.”¹³

Durante los primeros diez meses del 2000, las ventas mexicanas registran un decremento de 618 millones en relación con el año 2000, como consecuencia de la disminución de las ventas de vehículos y sus partes; sin embargo, otros productos registran incrementos importantes tales como la miel, los productos semimanufacturados de hierro y el acetato de etilo.

Por lo que se refieren a las importaciones estas registran montos más elevados, alcanzando la cifra de 5032 millones en 1999; de esta manera, Alemania también es el principal proveedor de productos en la Unión Europea y es el país con el que mantenemos el déficit más elevado, mismo que alcanzó los 2 9858 millones de USD.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ALEMANIA (2003)

FRACCION ARANCELARIA	DESCRIPCION	EXPORTACIONES (MILLONES DE USD)
04 09 00	Miel de abeja	2084
22 08 90	Licores	742.4
09 01 11	Café sin tostar	50.8
20 09 11	Jugo de naranja	2.20

¹³ www.bancomext.com.mx. México y la Unión Europea.

17 02 60	Fructuosa y jarabes	1.48
22 03 00	Cerveza	0.95
19 05 90	Productos de panadería	0.80
12 11 90	Plantas medicinales	0.80
20 01 90	Vegetales en conserva	0.64
24 01 10	Tabaco	0.53
13 02 19	Extracto de vegetales	0.44
22 04 29	Vino	0.44
21 03 90	Salsas, condimentos y sazonadores	0.23
20 07 99	Mermeladas y jaleas	0.13
15 16 20	Grasas y aceites vegetales	0.11
TOTAL		76.96

FUENTE: WORLD TRADE ATLAS-EUROSTAT.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A ALEMANIA

<u>Bienes intermedios y terminados</u>	<u>Bienes de consumo</u>
Automotriz	Miel
Productos eléctricos-electrónicos	Café
Productos químicos semi-terminados	Muebles
Productos de ferretería	Calzado
Maquinaria diversa	Limón persa
	Mango
	Artículos de regalo y decoración

FUENTE: WORLD TRADE ATLAS-EUROSTAT.

Para los primeros diez meses del 2000, las exportaciones fueron de únicamente 1244 millones de USD, con un importante decremento respecto al mismo periodo de 1999, en que ascendió a 1862 millones de USD; por otro lado, las importaciones registran un incremento de 515 millones de USD.

En los siguientes periodos que comprende del 2001 al 2003 en las exportaciones son de 600 millones de USD, con el decremento

comparado al periodo 2002 en el cual asciende a 626 millones de USD. las importaciones arrojan datos de 479 millones de USD, al ascender a 4209 millones de USD.

**MEXICO – ALEMANIA EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
(MILLONES DE USD)**

AÑO	TOTAL	EXPORTACION	TOTAL	IMPORTACION	TOTAL
		%		%	
1980	289		1007		-717
1985	299	3.1	560	7.4	-260
1990	336	-6.4	1675	18.6	-1338
1991	566	68.0	2334	39.4	-1768
1992	492	-13.0	2483	6.4	-1991
1993	430	-12.6	2852	14.8	-2422
1994	394	-8.3	3100	8.7	-2706
1995	515	30.6	2687	-13.3	-2171
1996	640	4.7	3173	18.1	-2532
1997	781	12.2	3902	23.0	-3183
1998	1152	60.3	4558	16.8	-3405
1999	2073	79.9	5032	10.4	-2960
1999*	1862		4228		-2366
2000*	1244	-33.2	4743	12.2	-3498
2001*	618	-19.7	4228	10.4	-1134
2002*	626	-14.5	3713	.76	-1230
2003*	600	-19.3	4209	9.4	-1172

FUENTE: SECOFI. *ENERO-OCTUBRE.

Basta decir que México y Alemania comprenden un marco adecuado para el intercambio de mercancías, ya que cuentan con los mecanismos para la solución de controversias y de protección hacia los productos que se pretenden exportar a ambos países.

Aun con todo esto; con la entrada en vigor del tratado de libre comercio con la Unión Europea, México tendrá beneficios importantes en materia de exportación; ya que, no sólo Alemania será uno de los mercados importantes donde se den a conocer productos de calidad, sino también en toda la comunidad europea.

Capítulo 4

Principales Características del mercado Alemán



Vivir no es sólo existir, / sino existir y crear, / saber gozar y sufrir / y no dormir sin soñar. / Descansar, es empezar a morir.

Gregorio Marañón (1887 – 1960)

Principales Características del Mercado Alemán

Alemania es considerada la tercera potencia económica del mundo; siendo este, el mercado más importante de toda Europa.

De este modo las oportunidades que ofrece el mercado alemán son variadas; por ejemplo, en el sector alimenticio; se pueden destacar, el limón, mango, uva, sandía, aguacate, piña y papaya.

Por otro lado; a pesar de la estricta reglamentación, la venta de productos del sector farmacéutico se encuentran buenas oportunidades para productos e insumos naturales para el cuidado personal, en particular los derivados de aloe vera; otros productos de demanda son los suplementos alimenticios naturales, siempre y cuando cumplan con los criterios de calidad exigidos por las autoridades y los consumidores.

Otros mercados importantes que destaca Alemania; es el del los artículos de decoración de exteriores, destacando los productos de barro, fibra de vidrio y los muebles para jardín. También el mercado del calzado, del ferretero y de construcción es de suma importancia en este país.

“En Alemania el mercado de los productos de alimentación; el mayor de Europa, todavía supone un nicho del 5% frente al conjunto de la alimentación, pero un nicho cuya facturación en 2004 aumentó un 13% con respecto al año anterior, y continúa creciendo, siendo Alemania uno de los principales mercados de exportación.”¹⁴

¹⁴ www.bancomext.com.mx Oportunidades para exportar a Alemania.

Como se ha señalado, México tiene una gama amplia de productos dentro de estos sectores mencionados, para poder exportar hacia Alemania y poder ganar amplios mercados.

Es de señalar que aunado a las ventajas que brinda este país; la apertura comercial que tiene México con la Unión Europea, se establece el beneficio de exportar un sinnúmero de artículos de consumo; que no solamente satisfaga a la población alemana, si no también a toda la comunidad europea, siendo Alemania el principal puerto de expansión que llevara a la consolidación de los productos mexicanos de exportación.

4.1 Población

Con un área total de 356, 000 kilómetros cuadrados, Alemania se encuentra en el corazón de Europa y se encuentra limitada con nueve países: Dinamarca al norte, los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia en el oeste, Suiza y Austria en el sur y la República Checa y Polonia al este.

Esta situación central es aún más notoria desde el restablecimiento de la unidad estatal de Alemania el 3 de octubre de 1990. La República Federal de Alemania es hoy más que nunca encrucijada entre el este y el oeste, pero también entre Escandinavia y el Mediterráneo.

La República Federal de Alemania está integrada por dieciséis estados federados: Baden-Wurtemberg (Stuttgart), Baviera (Múnich), Berlín, Brandeburgo (Potsdam), Bremen, Hamburgo, Hesse (Wiesbaden), Mecklemburgo-Pomerania Occidental (Schwerin), Baja Sajonia (Hannover), Renania del Norte-Westfalia (Düsseldorf), Renania-Palatinado (Maguncia), Sarre (Sarrebruck), Sajonia (Dresde), Sajonia-

Anhalt (Magdeburgo), Schleswig-Holstein (Kiel) y Turingia (Erfurt). Berlín, Bremen y Hamburgo son ciudades-Estado.

Principales ciudades alemanas	Número de habitantes
Berlín	3' 385, 410
Hamburgo	1' 715, 328
Múnich	1' 206, 098
Colonia	961, 836
Francfort	647. 136
Essen	596. 702
Dormunt	589, 154
Stuttgart	583, 267
Düsseldorf	568, 920
Bremen	539, 155

FUENTE: EMBAJADA DE ALEMANIA EN MÉXICO.

En Alemania viven casi 83 millones de personas; siendo este, el país más poblado de la Unión Europea.

El alemán pertenece al grupo de las lenguas indoeuropeas; y dentro de éste al de las germánicas, y está lingüísticamente emparentado con el danés, el noruego y el sueco, así como con el holandés, pero también con el inglés.

Alemania tiene una gran riqueza de variedades dialectales; por el dialecto y la pronunciación se puede saber, en la mayoría de los casos de dónde procede quien habla.

Los dialectos presentan considerables diferencias: por ejemplo, si un mecklemburgués y un bávaro hablaran su propio dialecto puro, tendrían grandes dificultades de comprensión. Antiguamente vivían en el actual territorio federal diversos grupos étnicos, como los francos, los sajones, los suabos y los bávaros.

Aunque hace tiempo que se han difuminado las diferencias originales, se mantienen los dialectos y las diversas tradiciones regionales.

Fuera de Alemania; el alemán es lengua nativa de Austria, Liechtenstein, gran parte de Suiza, Tirol del Sur (Alto Adigio, Italia septentrional), Schleswig del Norte (Dinamarca) y algunas zonas belgas y luxemburguesas fronterizas con Alemania. También las minorías alemanas de Polonia, Rumania y los países de la ex Unión Soviética han conservado en parte la lengua alemana.

El alemán es el idioma materno de más de 100 millones de personas; es por lo tanto que, aproximadamente uno de cada diez libros aparecidos en el mundo está escrito en alemán.

La sociedad alemana se caracteriza por el pluralismo de estilos de vida, y la diversidad de adscripciones culturales. A pesar de los cambios sociales, la familia sigue siendo el grupo social de referencia más importante en Europa y los jóvenes tienen una relación muy estrecha con sus padres

Su índice de natalidad es baja y se prolonga desde hace tres decenios; desde 1975 el número de nacimientos se sitúa, en aproximadamente 1.4 hijos por mujer esta cifra demuestra que desde hace treinta años la generación de los hijos es aproximadamente un tercio más pequeña que la de los padres.

Paralelamente la esperanza de vida se ha incrementado de forma continua; ya que, se eleva a 76 años entre los hombres y 81 años entre las mujeres en promedio.

En Alemania la familia continúa siendo el primer y principal grupo social de referencia para la población y una de las instituciones sociales más importantes.

“Para casi el 90% de la población la familia ocupa la primera posición entre sus prioridades personales; también los jóvenes la valoran mucho, el 70% de los jóvenes con edades comprendidas entre los 12 y los 25 años opina que la familia es necesaria para ser felices.”¹⁵

Sin embargo; los modelos familiares y la estructura de la familia, han experimentado enormes variaciones en el ámbito social; por ejemplo, en la familia denominada burguesa tradicional, una pareja casada con vocación de permanencia atendía a varios hijos conforme a una estricta separación de roles (el padre como trabajador responsable del sustento y la madre como ama de casa), este modelo del hombre sustentador desde luego sigue existiendo, pero ya no es la forma de vida predominante; esto debido, a que la mujer a entrado a desarrollar las mismas capacidades que el hombre, lo cual ha llevado a diversas formas de convivencia.

Las posibilidades de optar entre distintas formas de familia o renunciar por completo a una familia se han ampliado; en buena medida, ello tiene que ver con el cambio de rol de la mujer en la sociedad “hoy en día cerca del 60% de las madres trabaja fuera de casa.

También se va extendiendo la vida sin hijos, en pareja y sin pareja; esto debido a que, casi una de cada tres mujeres nacidas en 1965 no han tenido descendencia hasta hoy.”¹⁶

¹⁵ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

¹⁶ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

No sólo las formas de vida; sino también las actitudes morales básicas están sometidas a cambios, ya que en Alemania la fidelidad de pareja sigue siendo un valor importante, pero la norma de constituir una comunidad de vida estable y duradera se ha relajado.

En cambio, han aumentado las exigencias de calidad de la relación de pareja.

Esta es una de las causas; por las cuales, hoy en día aproximadamente el 40% de los matrimonios contraídos en los últimos años termina en divorcio. Por regla general los divorciados vuelven a casarse o inician una nueva relación de pareja. También ha aumentado considerablemente el número de las parejas de hecho.

Las uniones sin papeles son una opción muy extendida entre las personas jóvenes o recién divorciadas. Paralelamente, también ha aumentado el número de nacimientos extraconyugales.

En Alemania occidental, la quinta parte de los niños nacen fuera de matrimonio; en Alemania oriental ese porcentaje rebasa el 50%, una consecuencia de este cambio es el incremento de las familiastras (familias reconstruidas o ensambladas) y las familias monoparentales (madres que crían a sus hijos).

Alemania, al igual que en otras sociedades modernas la igualdad de género proclamada en la constitución ha registrado avances sustanciales; por ejemplo, en el sector de la educación las muchachas no sólo han alcanzado sino rebasado a los muchachos.

“En los institutos de bachillerato – las escuelas secundarias con el Nivel de formación más alto – representan el 57% de los titulados; el porcentaje de mujeres jóvenes sobre el total de los estudiantes de primero de carrera en las universidades ronda el 54%. De los estudiantes de formación profesional que superaron con éxito sus exámenes finales en 2004, el 44% eran mujeres jóvenes. Y sigue en aumento el número de mujeres activas. En Alemania occidental hoy en día el 65% de las mujeres trabaja fuera de casa; en Alemania oriental incluso se alcanza el 73%. Mientras que por regla general los hombres desempeñan actividades laborales a tiempo completo, en muchos casos las mujeres, sobre todo las que tienen hijos pequeños a su cargo, trabajan a tiempo parcial.”¹⁷

Es de destacar que los sueldos y salarios siguen existiendo diferencias entre los sexos; por ejemplo, el salario de las mujeres trabajadoras solo representa el 74% del de los hombres y el de las empleadas únicamente el 71%.

Ello se debe esencialmente a que a menudo las mujeres ocupan puestos de trabajos inferiores y por tanto peor pagados.

“En el terreno político las mujeres entre tanto han conseguido afianzar su posición; en los dos grandes partidos, el SPD y la CDU, casi uno de cada tres o cuatro miembros respectivamente es mujer. Especialmente llamativa es la evolución del porcentaje de diputadas en el Bundestag; en 1980 solo representaban el 8% de los parlamentarios, mientras que en el 2005 su representación incremento a un 32%. Ese mismo año Angela Merkel fue la primera mujer en ponerse al frente de la Cancillería Federal.”¹⁸

¹⁷ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

¹⁸ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Para la gente joven el principal grupo de referencia es la familia; esto debido a que, tardan en independizarse “un estudio demuestra que el 81% de los jóvenes y el 71% de las jóvenes con edades comprendidas entre los 18 y los 21 años viven en el hogar de sus padres, y casi todos los jóvenes con edades comprendidas entre los 12 y los 29 años afirman tener una muy buena sintonía con sus padres.”¹⁹

Una de las razones por las cuales se prolonga la permanencia en la familia nuclear radica en que cada vez más jóvenes permanecen durante cada vez más tiempo en el sistema educativo. Su nivel de formación ha aumentado considerablemente.

Hoy en día el 37% de los jóvenes inicia una carrera superior y sólo cerca de la décima parte abandona el sistema educativo sin un título que permita ejercer una profesión. En el sistema educativo se cristalizan como grupos problemáticos en particular los jóvenes procedentes de estratos sociales desfavorecidos y familias de inmigrantes.

La generación joven alemana actual, busca el éxito y está dispuesta a hacer méritos, tomando el esquema tradicional de izquierdas y derechas, esto provoca que la juventud; como es habitual, se encuadra un poco más a la izquierda que el conjunto de la población; sin embargo, los extremismos políticos apenas están representados.

Aproximadamente las tres cuartas partes de los jóvenes defienden causas sociales y ecológicas, se comprometen en favor de personas mayores necesitadas, del medio ambiente y la protección de los animales, de los pobres, los inmigrantes y los discapacitados; sin embargo, el interés por la política, los partidos o los sindicatos es decreciente.

¹⁹ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

“Hoy ya solo el 30% de los jóvenes con edades comprendidas entre los 12 y los 25 años profesan interés por la política.”²⁰

Hoy los alemanes disfrutan de más tiempo libre que hace diez años, por término medio unas seis horas al día. Prefieren pasar sus ratos de ocio en casa y dedican unas dos horas a descansar viendo la televisión o escuchando música. Los hombres disponen de casi media hora más de ocio que las mujeres.

Actividades de ocio preferidas

Descansar en casa	70%
Jardinería	78%
Salir	38%
Deporte	25%
Cine	25%
Cultura	15%

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

“En Alemania la población activa ronda los 36 millones de personas; de esa cifra, 6.2 millones viven en los estados federados orientales y 16 millones son mujeres. Por tanto, hoy el 45% de la población activa son mujeres y en el este del país incluso se alcanza el 47%”²¹

Posición profesional

Empleados	50.5%
Trabajadores	31.3%
Autónomos	10.8%
Funcionarios	6.3%

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

²⁰ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

²¹ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

“Cada vez más personas activas trabajan a tiempo parcial. En la primavera de 2004 eran 7.2 millones. Entre tanto, representan el 23% de los trabajadores por cuenta propia, y la mayoría de estos trabajadores son mujeres; casi siempre madres, ocupando el 85% de estos trabajos. La jornada laboral semanal media rebasa las 40 horas entre los hombres y se sitúa en 31 horas escasas entre las mujeres.”²²

Para los alemanes la vivienda en propiedad sigue siendo una de las fórmulas más extendidas de previsión para la vejez.

VIVIENDA

Arrendatarios	57.8%
Propietarios	42.2%

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Actualmente cerca de 15 millones de viviendas, sobre un total de más de 35 millones, están habitadas por sus propietarios.

El mayor índice de propiedad inmueble, concretamente el 65%, se registra en las poblaciones de menos de 5000 habitantes.

Por término medio los hogares alemanes disponen de 2820 euros de renta al mes.

Principales gastos de consumo de los hogares en euros

Vivienda	967
Movilidad	305
Alimentación	263
Ocio	261

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

²² Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

La mayor partida de gastos es la de la vivienda, aunque los alemanes también invierten más del diez por ciento de sus ingresos respectivamente en el automóvil y la movilidad en general y en alimentación

En Alemania el deporte tiene mucho gancho; ya que hay, unas 90 asociaciones con un total de 27 millones de socios.

Deportes preferidos

Futbol	6.3%
Gimnasia	5.1%
Tenis	1.8%
Tiro	1.5%
Atletismo	0.9%

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

El fútbol es el deporte rey. Con 26 clubes y 170 equipos la Federación Alemana de Fútbol (DFB) es la mayor organización deportiva dentro de la Federación Alemana de Deportes (DSB).

El deporte se financia a través de subvenciones de entidades públicas y semipúblicas, actividades de voluntariado, donaciones de patrocinadores privados y las cuotas de los socios.

El 70% de los alemanes mayores de 14 años participa activamente en las más diversas modalidades de asociacionismo.

Tres principales áreas de voluntariado

Deporte	11 %
Educación	7 %
Sociedad	5.5 %

FUENTE: Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Además, el 36% desempeña desinteresadamente tareas de voluntariado, dos puntos porcentuales más que hace cinco años.

4.1.1 Religión

En Alemania unos 53 millones de personas; lo cual equivale a dos tercios de la población, hacen profesión de fe cristiana. “Algo más de 26 millones son católicos romanos, casi 26 millones son evangélicos y cerca de un millón pertenece a otras comunidades cristianas. El resto de la población, casi un tercio, no pertenece a ninguna comunidad cristiana o tiene otra confesión, como los musulmanes y los judíos.”²³

La constitución alemana garantiza la libertad de creencia y de conciencia y la libertad de confesión religiosa e ideológica, así como el libre ejercicio del culto.

En Alemania no existe una iglesia oficial; es decir, no hay ningún vínculo entre la administración estatal y la eclesiástica; por tanto, no hay control alguno de las iglesias por parte del estado. La relación entre las Iglesias y el estado es cooperativa; ya que, se basa en la constitución y en los concordatos y tratados respectivos.

²³ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

“La Iglesia Católica alemana está constituida por siete arzobispados y veinte obispados. Los arzobispos, obispos y obispos auxiliares – en total más de setenta – se reúnen anualmente en las asambleas generales de la Conferencia Episcopal Alemana. Esta institución tiene su secretaría en Bonn.

El presidente de la Conferencia Episcopal Alemana es el Cardenal Karl Lehmann, obispo de Maguncia.”²⁴

El 19 de abril de 2005 – por primera vez desde hacía 500 años – fue elegido Sumo Pontífice de la Iglesia católica romana un cardenal alemán. El Papa Benedicto XVI, nacido con el nombre de Joseph Alois Ratzinger en 1927 en Marktl del Inn (Baviera).

La Iglesia Evangélica de Alemania (EKD), es una comunidad compuesta de 24 Iglesias luteranas, unidas y reformadas, que gozan de una amplia autonomía. El órgano legislativo supremo es el Sínodo, el órgano directivo superior es el Consejo de la EKD, presidido por el obispo Dr. Wolfgang Huber. Las Iglesias regionales participan a través de la Conferencia Eclesiástica. La Iglesia Evangélica forma parte del Consejo Ecuménico de las Iglesias (Concilio Mundial de las Iglesias), existiendo una estrecha cooperación con la iglesia católica romana.

El compromiso social y caritativo de las Iglesias, es un factor esencial de la vida pública, su labor en hospitales, residencias de ancianos y asilos, en el asesoramiento y la asistencia en todas las situaciones vitales, en las escuelas y centros de formación es insustituible.

²⁴ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

La labor caritativa es desempeñada por parte católica principalmente por Caritas Alemania y por parte evangélica principalmente por la obra diaconal, participando ambas Iglesias en la ayuda al desarrollo.

“En la actualidad las comunidades judías agrupan a cerca de 105, 000 personas; a las cuales se suman los judíos que no forman parte de ninguna comunidad, cuyo número se cifra, según los distintos datos disponibles, entre 40, 000 y 80, 000.”²⁵

A lo largo de los últimos años han llegado a Alemania muchos judíos procedentes de países de la antigua Unión Soviética; siendo Berlín la comunidad con mayor número de judíos proveniente de este país, siguiendo Múnich y Francfort.

La organización que engloba a las comunidades judías es el Consejo Central de los Judíos en Alemania; dicho consejo, respalda al gobierno federal en los asuntos relacionados con la Inmigración e integración por medio de su oficina central de beneficencia que se encarga del trabajo social, juvenil y con la tercera edad y desarrolla programas de integración propios.

Asimismo el consejo central de los judíos en Alemania asesora a los inmigrantes a la hora de constituir nuevas comunidades. Su cometido también abarca la transmisión de los valores de la tolerancia y la lucha contra el racismo y el antisemitismo.

El gobierno federal respalda asimismo a organizaciones dedicadas a promover el entendimiento y la cooperación entre cristianos y judíos, en particular el Consejo Alemán de Coordinación de las Sociedades de

²⁵ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Cooperación Cristiano-Judía y el Consejo Internacional de Cristianos y Judíos.

”A través de la presencia de 7.3 millones de conciudadanos extranjeros en Alemania también han vivido un notable auge otras comunidades religiosas que antes apenas tenían representación, la más importante es el Islam; viviendo hoy en día unos 3.3 millones de musulmanes de 41 naciones. El grupo más numeroso está constituido por fieles de nacionalidad turca, seguidos de los musulmanes procedentes de la antigua Yugoslavia, de los estados árabes y del Sur y Sudeste asiáticos.”²⁶

Con el paso del tiempo se han constituido en Alemania infinidad de organizaciones musulmanas que disponen de mezquitas y velan por los intereses religiosos de sus miembros; sin embargo, sólo una minoría forma parte de asociaciones o agrupaciones, razón por la cual, ninguna de las organizaciones existentes puede arrogarse la representación del Islam o la mayoría de los musulmanes.

El gobierno federal promueve el diálogo interreligioso, respalda las instituciones de investigación regionales, participa en numerosos foros de diálogo, busca el entendimiento con las organizaciones islámicas partidarias del diálogo e incluye a estas instituciones en sus iniciativas; como por ejemplo, la alianza para la democracia y la tolerancia - contra el extremismo y la violencia.

En Alemania también existe una inabarcable diversidad de grupos o sectas religiosos e ideológicos radicales de muy diversa filiación y adscripción.

²⁶ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Sin embargo, para el estado la libertad religiosa tiene sus límites en los derechos fundamentales de los demás ciudadanos. Según la jurisprudencia, el estado está autorizado para advertir de los peligros y tratar de disuadir a quienes se sienten atraídos por las sectas.

Las dos grandes Iglesias y también numerosas iniciativas privadas desarrollan actividades de concienciación frente a las sectas a nivel regional y municipal.

4.1.2 Economía

La República Federal de Alemania se cuenta entre los principales países industrializados. Por su rendimiento económico global se sitúa en tercer lugar a escala mundial; atendiendo a las cifras del comercio exterior, ocupa incluso la segunda posición. Cooperera en el grupo de los siete grandes países industrializados occidentales (el grupo de los siete).

En 2001 el producto interior bruto alcanzó en Alemania la cifra récord de 2.063 mil millones Euros. Cada persona activa generó pues a efectos estadísticos 51.100 euros.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS	2000	2003
Población (millones de habitantes)	82.2	82.5
PIB (%)	2.9	-0.1
Población industrial (%)	5.0	10.4
Desempleo (%)	9.6	10.4
Tasa de inflación (%)	1.9	1.0
Exportaciones	546.7 mil usd	
Importaciones	495.2 mil usd	

FUENTE: EMBAJADA DE ALEMANIA EN MÉXICO

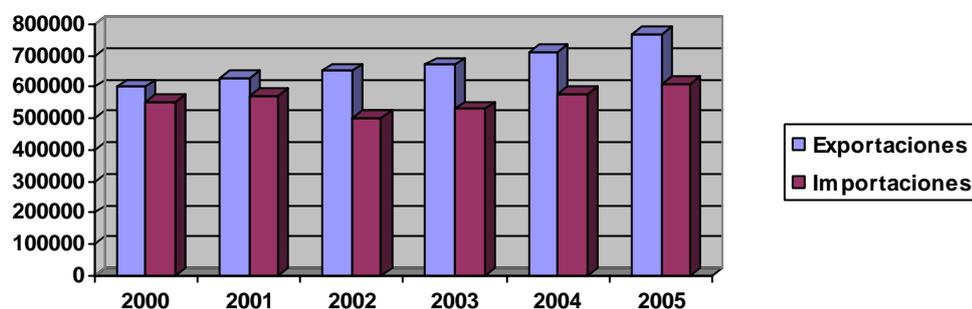
Alemania es una de las principales economías de la Unión Europea, y tradicionalmente ha tenido también fuertes vínculos económicos con Europa central y del este.

Su localización; en el corazón de Europa, le permite a Alemania claras ventajas competitivas; por ende, que Alemania tiene una participación empresarial que promete el ingreso a un mercado interior europeo de 450 millones de consumidores en los 25 países miembros actuales.

Por tal situación este país es considerado como la tercera economía a nivel mundial después de Estados Unidos y Japón, es también el tercer fabricante mundial en el sector automotriz cuenta con la principal empresa de telecomunicaciones en Europa y el tercero a nivel mundial, es el consorcio número uno de mensajería a nivel mundial, cuenta con una infraestructura basada en las pequeñas y medianas empresas; contando solamente con el 1.7% de su planta industrial, de grandes organizaciones con más de 1000 empleados.

Sus inversiones al extranjero lo han llevado a obtener el segundo lugar global de negocios de comercio internacional, contando con un saldo positivo en su balanza comercial.

Balanza comercial de Alemania



FUENTE: Oficina estatal de estadística.

Es uno de los principales importadores de alimentos y el tercero en exportación; de igual manera, es uno de los principales consumidores de muebles, siendo este el segundo lugar de exportación de tecnología de protección ambiental y concentra una quinta parte de las exportaciones mundiales de maquinaria.

Una de las principales fuentes de éxito de su economía de este país se debe a las principales ferias comerciales especializadas que se realizan en Alemania, con expositores y visitantes internacionales.

Los cuales, ofrecen extraordinarias oportunidades para presentarse con sus productos, para conocer las novedades tecnológicas y para realizar contactos con un amplio público especializado. Y, por último, promete ser extraordinariamente interesante una participación empresarial en Alemania o con socios alemanes desde la perspectiva de la transferencia de tecnología.

Este tipo de actividades ha llevado a nuestro país a captar varios nichos de mercado en el caso de joyería de plata, muebles rústicos y de jardín, en el campo textil para el hogar, velas decoradas, espárragos, limón, miel de agave, tequila, cerveza, etc..

Cabe mencionar, que en el 2003 “México exportó 1.39 millones de toneladas métricas de destilado de cebada frente a los 1.30 millones de toneladas métricas que vendió al mundo Alemania.”²⁷

²⁷ www.bancomext.com.mx Exportaciones de México a Alemania 2006.

4.1.3 Aspectos Culturales.

En Alemania; el arte y la cultura están marcados por las herencias antigua, judía y cristiana, así como el desarrollo histórico de Europa; en la época moderna, se notan sobre todo las influencias culturales de los Estados Unidos, pero también de Asia y de África.

Las formas del gótico francés substituyeron las del románico en la arquitectura de Alemania.

En épocas pasadas Europa era un espacio cultural donde los diferentes países se influenciaban mutuamente.

Las artes plásticas y la literatura de la Alemania Occidental después de 1945 son experimentales y toman inspiración de otros países; mientras que en la Alemania Oriental, predominó el Realismo Socialista.

“El primer alemán que expuso en el Museo de Arte Moderno en Nueva York fue Joseph Beuys. El escritor alemán más conocido, además de Hermann Hesse, es Günter Grass; la versión cinematográfica de su novela “El tambor de hojalata” recibió un Oscar en Hollywood.”²⁸

La arquitectura moderna y el diseño de los artículos de consumo diario se caracterizan por la influencia italiana y nórdica. En los cafés, además de tomarse café de filtro y té, también se toma expresso, capuccino y café

²⁸ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

con leche; y como guarnición, además de papas, se sirve pan de barra francés o pan turco.

La música popular alemana está fuertemente influida por la americana. Pero por el otro lado encontramos igualmente presentes la música clásica alemana de Ludwig Van Beethoven, la música folklórica alemana, así como corrientes musicales con ritmos orientales y africanos.

El arte y la cultura alemana tienen muchas facetas, ya que tienen influencias tanto regionales, como europeas e internacionales.

Las relaciones culturales y educativas entre Alemania y México tienen una larga tradición y un destacado lugar en las relaciones entre estas dos naciones.

“El marco de esas relaciones son el Convenio Básico sobre Cooperación Científica y Tecnológica, de 1974, y el Convenio de Cooperación Cultural, de 1978. Los días 24 y 25 de mayo de 2004 se celebró en Berlín la octava sesión de la Comisión Mixta Permanente de Cooperación Cultural y Educativa entre Alemania y México.

El Goethe-Institut (GI) desempeña un destacado papel en la cooperación cultural. El instituto fundado en Ciudad de México en 1966 realiza una intensa labor en la enseñanza del alemán y ofrece un programa cultural moderno y de alta calidad. Otro GI, más pequeño, funciona en Guadalajara.

Además existen centros culturales germano-mexicanos en Monterrey y San Luís Potosí.²⁹

Desde la apertura de una oficina del DAAD (Servicio alemán de intercambio académico) en el verano de 2001, el número de graduados mexicanos que llevan a cabo un estudio de maestría o un doctorado en Alemania ha aumentado de 60 a 70 por año.

A ello se agregaron en 2002 programas cofinanciados, que posibilitan a estudiantes mexicanos de ingeniería una estadía de estudios y prácticas de un año en Alemania.

Las actividades de mercadotecnia del DAAD hicieron aumentar en México el interés por estadías de estudio e investigación en Alemania y produjeron una intensificación de los contactos universitarios germano-mexicanos (están registradas 75 cooperaciones de universidades).

Otros impulsos de cooperación parten de la cátedra Humboldt, “existente desde 1998 en el Colegio de México y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y financiada por el DAAD, los cuatro lectorados del DAAD en Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey y una serie de docentes en misiones de corto y largo plazo en el país. Un importante papel desempeña también el intercambio de científicos financiado por el DAAD y la fundación Alexander von Humboldt.”³⁰

²⁹ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

³⁰ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

En México hay varios colegios alemanes establecidos oficialmente; de los cuales se encuentran, tres en ciudad de México, uno en Puebla y uno en Guadalajara.

En el Colegio Alemán de ciudad de México (Campus Xochimilco) se ofrece una formación como administrador empresarial o administrador de empresas industriales de acuerdo con el modelo dual alemán. El colegio Alemán de Guadalajara ofrece desde el año escolar 2003/2004 la posibilidad de lograr el international Baccalaureate.

Desde 1997 existe en México el Patronato de la Industria Alemana para la Cultura con recursos propios y la ayuda del Goethe-Institut, la embajada alemana y la cámara mexicano-alemana de comercio e Industria, organiza destacados proyectos culturales muy bien recibidos.

De acuerdo a su cultura Alemania cuenta con días feriados que generalmente no se trabaja; en donde, algunos comercios del sector de los servicios como cafeterías, panaderías, restaurantes y cines están abiertos generalmente.

El comienzo del año nuevo se celebra en la noche de San Silvestre, del 31 de diciembre al 1 de enero. Como en muchos otros países se celebra la despedida del año con grandes fiestas y a las 12 de la noche hay fuegos artificiales. El 1 de enero (Neujahr) es festivo nacional.

La semana santa; con el viernes santo, el domingo y el lunes de Pascua es la fiesta religiosa cristiana más importante del año eclesiástico. Es la fiesta más antigua de la iglesia dedicada a la memoria de la crucifixión (viernes santo) y la resurrección de Jesucristo (domingo de pascua). La crucifixión y la resurrección son fundamentos de la fe cristiana, donde la muerte no es vista como el fin, sino como salvación. La fecha de la semana santa es siempre el primer domingo después de la luna llena de primavera. El viernes santo y el lunes de pascua son días feriados.

El 1º. de mayo es, como en muchos otros países, el día festivo del movimiento obrero.

La mañana del 1º. de mayo la Asociación Alemana de Sindicatos (DGB) organiza manifestaciones y mítines políticos en muchas ciudades. La noche anterior al 1 de mayo se organizan en todas partes fiestas con el lema empezar mayo bailando. Así se continúan antiguas tradiciones que saludaban la llegada del mes de mayo en plena primavera. En algunos lugares se construyen Maibäume (árboles de mayo). Ésta es también una antigua tradición: el árbol de mayo es originalmente el símbolo de la fertilidad de la primavera.

La ascensión (Himmelfahrt) se celebra 40 días después del domingo de pascua. En el centro de esta fiesta está la ascensión de Jesucristo a los cielos junto a su padre. La ascensión cae siempre en jueves, nueve días antes de Pentecostés.

Pentecostés (Pfingsten), el domingo y el lunes de Pentecostés, se celebra 50 días después del Domingo de Pascua. El envío del Espíritu Santo en Pentecostés fue el punto de partida de la obra misionaria de los Apóstoles. Por esto, la fiesta de Pentecostés se puede considerar el aniversario de la iglesia. El Lunes de Pentecostés es un día feriado.

El 3 de octubre es el día de la reunificación oficial de las Alemania Occidental y Alemania Oriental en 1990. Esta fiesta nacional se celebra muy modestamente si se compara con las de otros países como el Día de la República (14 de julio) en Francia o el Día de la Independencia (4 de julio) en los Estados Unidos. No hay desfiles militares, sino fiestas y celebraciones con discursos políticos en los parlamentos y en muchos ayuntamientos.

La fiesta de Navidad (Weihnachten) comprende tres días; la nochebuena (el 24 de diciembre); el primer día de navidad, o sea el nacimiento de Jesucristo (el 25) y el segundo día de navidad (el 26).

En Nochebuena las familias cristianas encienden las velas del árbol de navidad para la Bescherung (reparto de regalos), antes o después de ir a misa, cantan villancicos (o los escuchan con un equipo de música) y los miembros de la familia se entregan los regalos.

La Oktoberfest de Múnich (fiesta de la cerveza) también se conoce como Wiesn y es la fiesta popular más grande y más conocida de Alemania. Anualmente la fiesta acoge a más de 6 millones de visitantes.

Todos los años se beben más de 5 millones de litros de cerveza y se comen más de 200.000 pares de salchichas de cerdo (Schweinswurstl).

En el lugar de la fiesta, al pie de la estatua de Bavaria, hay también tióvivos, montañas rusas y otros negocios espectaculares de feriante. Al programa festivo se le añade la entrada de los cerveceros, los desfiles de las sociedades de tiro y de trajes tradicionales y los conciertos de todas las bandas del Wiesn.

En Pentecostés se celebra desde 1996 el Carnaval de las culturas del mundo en el barrio berlinés de Kreuzberg. Este carnaval es una consecuencia de la creciente internacionalidad de la ciudad y la inmigración.

El punto culminante del carnaval es el desfile de las culturas el Domingo de Pentecostés. En el carnaval de 2004 participaron más de 1.5 millones de personas en Berlín. El carnaval de las culturas tiene lugar también en Hamburgo, Essen y Bielefeld, entre otras ciudades

4.1.4 Política

El sistema político de la República Federal de Alemania encarna el segundo modelo democrático de la historia alemana.

Los padres fundadores de la república federal reunidos en el Consejo Parlamentario de Bonn aprobaron una nueva Constitución, la Ley

Fundamental, que refleja las lecciones sacadas del fracaso de la primera democracia, la República de Weimar, y de la dictadura nacionalsocialista.

A partir de 1949 la democracia en principio sólo echaría raíces en la parte occidental de una Alemania dividida; sin embargo la constitución, concebida inicialmente como solución provisional, se mantuvo fiel al objetivo de la reunificación en libre autodeterminación.

La segunda democracia alemana fue todo un éxito, entre ellas, la interiorización de los valores del sistema de libertades y el anhelo de aceptación en el círculo de los regímenes democráticos vecinos. Y también la ley fundamental influyó en ese éxito.

En 1990, superada la división del país al cabo de más de cuarenta años, la ley fundamental pasó a ser la constitución de la Alemania unida.

La ley fundamental somete al legislador y la administración al orden constitucional y sus normas y al resto del ordenamiento jurídico.

“Los derechos fundamentales reconocidos en el Título I tienen eficacia directa. El Artículo 1 erige en bien supremo del orden constitucional el respeto de la dignidad humana: “La dignidad del ser humano es intangible.” Los demás derechos fundamentales garantizan, entre otras cosas, la libertad de actuar en el marco de las leyes y la igualdad de todas las personas ante la ley.”³¹

Al establecer que todo poder del estado emana del pueblo y que ese poder es ejercido por el pueblo por intermedio de los órganos de los poderes legislativos, ejecutivo y judicial, la ley fundamental establece como forma de gobierno la democracia representativa.

³¹ Embajada de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Asimismo, la constitución define a Alemania como estado de derecho; lo cual implica, junto al imperio de la ley, la separación de poderes, la vigencia de los derechos fundamentales y la legalidad de la administración, que todos los actos de los poderes públicos están sometidos al control judicial.

También tiene rango constitucional el principio del estado federal; en virtud del cual, las competencias se distribuyen entre el estado central y los estados miembros.

Por último; la ley fundamental define a Alemania como estado social, principio del cual, se deriva la exigencia de que los poderes públicos adopten previsiones para que los ciudadanos tengan garantizado un sustento digno en caso de desempleo, discapacidad o enfermedad y en la vejez.

Estructura Política de Alemania

Forma de gobierno	Republica Federal
Presidente	Horst Köhler
Canciller	Angela Merkel (CDU)
Ministerio federal de relaciones exteriores	Frank-Walter Steinmeier (SPD)
Ministerio federal de hacienda	Peer Steinbrück (SPD)
Ministerio federal de protección del consumidor, alimentación y agricultura	Horst Seehofer (CSU)
Organismo encargado del comercio exterior	Cámara de Industria y Comercio
Embajador de Alemania en México	Dr. Eberhard Kölsch
Encargado del comercio exterior de Alemania en México	Johannes Hauser
Embajador de México en Alemania	Emb. Jorge Castro-Valle Kühne

FUENTE: Embajada de Alemania en México.

Los partidos políticos tienen la función de cooperar en la formación de la voluntad política del pueblo.

De este modo la designación de candidatos para el desempeño de funciones políticas y la organización de las campañas electorales adquieren rango de tarea constitucional; por esta razón, los partidos políticos perciben del estado una compensación económica por los gastos de campaña electoral.

Los partidos de dudosa adscripción democrática pueden ser prohibidos a petición del gobierno federal; la prohibición de la misma sólo puede dictarla la Corte Constitucional Federal, de este modo se evita que los partidos gobernantes ilegalicen a otros partidos que puedan resultarles incómodos en la pugna política.

“Los partidos de la Unión, pertenecientes a la familia de los partidos cristianodemócratas europeos, son la Unión Cristiano-demócrata (CDU) y la Unión Cristiano-social (CSU). Mantienen estrechos vínculos entre sí, pero en tanto que el primero extiende su actividad a todo el territorio nacional a excepción de Baviera, el segundo se circunscribe a este Estado Federado.

En el Bundestag los Diputados de ambas formaciones se asocian con carácter permanente en un solo grupo parlamentario. “³²

El Partido Social-demócrata de Alemania (SPD) es la segunda gran fuerza política del sistema de partidos alemán. Pertenece a la familia de los partidos socialdemócratas y socialistas democráticos europeos.

La CDU/CSU y el SPD son considerados partidos populares; es decir, son formaciones que a lo largo del tiempo han alcanzado una amplia representación transversal del electorado. Manteniendo ambas posiciones básicamente favorables al estado social con sus prestaciones garantizadas para los ancianos, enfermos, discapacitados y desempleados.

³² Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

La CDU/CSU se nutre esencialmente de los estratos de los profesionales autónomos, industriales y empresarios, en tanto que el SPD está próximo a los sindicatos.

El Partido Liberal Democrático (FDP) pertenece a la familia de los partidos liberales europeos; en donde su credo político, se basa en la mínima intervención posible del estado en el mercado.

“El partido Alianza 90/los verdes, más conocido como los Verdes, cuyos orígenes se remontan a 1980, es la primera formación fundada con posterioridad a 1949 que ha tenido continuidad en el tiempo. Los Verdes pertenecen a la familia de los partidos verdes y ecologistas europeos. Su distintivo programático es la combinación de la economía de mercado con la tutela a cargo del Estado de los principios de protección de la naturaleza y el medio ambiente.”³³

A raíz de la reunificación hizo acto de presencia en la escena política; el Partido del Socialismo Democrático (PDS), surgido en 1989 del Partido Unitario Socialista (SED) de la desaparecida República Democrática Alemana (RDA).

El PDS ha experimentado una conversión democrática; en un principio esta formación política solo tuvo implantación en los cinco estados federados orientales, los cuales habían constituido, hasta el año 1990, la RDA.

El Bundestag es el órgano de representación del pueblo alemán. La representación se adquiere por sufragio universal periódicamente manifestado a través de los comicios.

³³ Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

“Todo elector tiene dos votos: La mitad de los 598 escaños del Bundestag se asigna a través de la elección de las listas regionales de los partidos (segundo voto) y la otra mitad a través de la elección de candidatos directos en un total de 299 circunscripciones electorales (primer voto).”³⁴

Esta distribución no modifica en absoluto la posición clave de los partidos en el sistema electoral.

El Bundestag es el parlamento alemán. Sus Diputados se organizan en Grupos parlamentarios y eligen de entre ellos al presidente de la cámara.

El Bundestag elige al Canciller Federal (jefe de gobierno) y a continuación le mantiene en el cargo si aprueba su política. El Bundestag puede relevar al Canciller negándole su confianza. En esto no se distingue de otros parlamentos y tampoco supone una gran diferencia que en Alemania el Canciller sea elegido y en Gran Bretaña u otras democracias parlamentarias el primer ministro sea designado por el jefe del estado, ya que siempre se nombra jefe de gobierno al líder de un partido que pueda apoyarse en una mayoría parlamentaria.

La segunda gran tarea de los Diputados del Bundestag es la legislación. Desde 1949 se han presentado en el Parlamento cerca de 8.400 proyectos de ley y se han aprobado más de 6.000 leyes, fundamentalmente modificaciones legislativas.

“También en esto el Bundestag se asemeja a los parlamentos de otras democracias parlamentarias: básicamente aprueba leyes propuestas por el Gobierno Federal.

³⁴ Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Sin embargo, el Bundestag no responde exactamente al modelo de la cámara de debate que caracteriza a la cultura parlamentaria británica. Más bien responde al modelo del Parlamento centrado en el trabajo a nivel de comisión.³⁵

Las Comisiones del Bundestag examinan en profundidad y con un alto grado de especialización los proyectos de ley presentados a la cámara; por lo tanto, la labor del Bundestag se asemeja bastante a la del Congreso de los Estados Unidos de América, prototipo del sistema parlamentario de trabajo en comisión.

La tercera gran función del Bundestag es el control del gobierno. La oposición parlamentaria ejerce el control parlamentario visible para la opinión pública. La parte menos visible pero no por ello menos eficaz de la función de control corresponde a los Diputados de los partidos de gobierno, quienes plantean a sus representantes gubernamentales preguntas críticas tras las puertas cerradas de los salones de sesiones.

El presidente federal es el jefe del estado de la República Federal de Alemania.; ejerce su cargo por un período de cinco años, admitiéndose una sola reelección.

Es elegido por la Asamblea Federal, órgano constitucional que se compone de los Diputados del Bundestag por una parte y un número igual de delegados elegidos por los parlamentos de los dieciséis Estados Federados por otra.

Alemania comparte elementos esenciales de su sistema político con la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea (UE).

³⁵ Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Posee el sistema de gobierno de la democracia parlamentaria, es decir, la política gubernamental es dirigida por el jefe del gobierno y sus ministros pero no por el jefe del Estado.

El Bundesrat es la cámara de representación de los Estados Federados, una suerte de cámara alta junto al Bundestag.

“Examina todas las leyes federales. Como cámara de representación territorial el Bundesrat ejerce las mismas funciones que las cámaras altas o segundas cámaras de otros parlamentos federales bicamerales, la mayoría de las cuales recibe el nombre de “senado”. El Bundesrat está compuesto exclusivamente por representantes de los gobiernos de los Estados Federados. El peso de los votos de los Estados Federados refleja muy relativamente el índice de población: cada Estado Federado tiene como mínimo tres votos y los Estados Federados con mayor índice de población un máximo de seis.”³⁶

El Bundesrat interviene en la aprobación de las leyes federales, pero en esta tarea se distingue de las segundas cámaras de otros estados federales. La ley fundamental establece dos modalidades de participación en el proceso legislativo.

Las leyes federales que ocasionan a los estados federados costos administrativos adicionales o sustituyen a leyes propias de los mismos requieren la aprobación del Bundesrat: el Bundesrat tiene que aprobar la ley acordada por el Bundestag para que esta pueda entrar en vigor.

³⁶ Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

Como consecuencia de los elevados estándares que fija la Ley Fundamental en términos de Estado de Derecho y democracia, en ocasiones también la Corte Constitucional Federal se erige en actor de la política europea. El alto tribunal ha declarado en reiteradas ocasiones que el ordenamiento jurídico europeo debe satisfacer los criterios de la Ley Fundamental antes de que Alemania ceda derechos de articulación política a la UE. Así pues, la garantía de perpetuidad de los principios informadores de la Ley Fundamental hasta cierto punto se ve tensionada por la profesión de fe europeísta dimanante del propio texto constitucional.

4.1.5 Infraestructura

Desde que en los años 1930 el Tercer Reich iniciara en Alemania la construcción de la primera red de autopistas a gran escala en el mundo; el país dispone de vías de comunicación rápidas (Autobahnen), que suman más de 11,980 km. cubriendo la totalidad del territorio. Además cuenta con más de 40,000 km. de carreteras; lo que hace de Alemania, el país con mayor densidad de vías para vehículos.

La totalidad de autopistas del país son gratuitas para vehículos particulares; a partir de 2005, los camiones de carga deben pagar un peaje que se descuenta automáticamente vía satélite, una vez que el camión deja la ruta, y que es porcentual al número de kilómetros recorridos.

Alemania es líder mundial también en la construcción de canales. Esta clase de construcción milenaria tomó renovado impulso a partir del siglo XIX.

El Canal de Kiel; que une el mar del Norte con el mar Báltico, es uno de los más imponentes. Numerosos canales fluviales, como el Rin-Meno-Danubio, el Dortmund-Ems o el Elba-Seitenkanal, dotan al país de una completa red de canales.

Por otra parte, las energías renovables en Alemania representan un papel creciente en el desarrollo del país, especialmente desde que el partido político Bündnis 90 / Die Grünen formó parte del gobierno central. Ciudades como Friburgo de Brisgovia disponen de modernas instalaciones para el aprovechamiento de la energía solar.

Las grandes regiones industriales, como cuenca del Ruhr, región Rin-Meno o Colonia, han desarrollado un dinamismo económico que mantiene su base industrial y que además ha sabido implementarse en el área de los servicios.

La red nacional de ferrocarriles asegura veloces y eficaces conexiones de las ciudades de Alemania con el extranjero. La Hauptbahnhof (estación terminal) de Munich, proporciona enlaces con las principales ciudades de Alemania y Austria, así como con ciudades de toda Europa. Munich, la mayor ciudad del sur de Alemania y poderoso centro industrial, cultural y turístico, se enorgullece de su buena red aérea y ferroviaria internacional. Es igualmente el principal eje de la red regional de las autobahn (autovías).

Extendiéndose a lo largo de ambas orillas del Elba, Hamburgo es una de las ciudades más grandes de Alemania y está entre los puertos más activos de toda Europa.

Situada en la llanura del norte de Alemania, aproximadamente a 109 km de la desembocadura del río Elba, Hamburgo es punto de encuentro de la navegación marítima y fluvial; las instalaciones portuarias se extienden durante kilómetros a lo largo del río, a través de una compleja red de canales y puertos donde se manejan diferentes clases de cargamentos.

La propia Hamburgo está surcada por una serie de canales y conectada por tren con otras ciudades cercanas de Europa. Fundada en el 808 por Carlomagno, Hamburgo fue durante siglos el centro religioso del norte de Europa.

La ciudad portuaria de Kiel, situada en las márgenes del fiordo de Kiel en la costa del mar Báltico, en el estado de Schleswig-Holstein, presta su nombre al canal que conecta el Mar Báltico con el mar del Norte.

“Centro mercantil; que durante la mayor parte de sus 750 años de historia, fue miembro de la Liga Hanseática; antigua posesión danesa, Kiel pasó a manos de Prusia en 1866 y continuó formando parte de Alemania tras la I Guerra Mundial. Resultó muy dañada en el transcurso de la II Guerra Mundial. El canal de Kiel tiene 98 km de longitud y sigue siendo una importante ruta para la navegación en el Báltico.”³⁷

Es uno de los mayores y tecnológicamente más avanzados productores de hierro, acero, carbón, cemento, químicos, maquinaria, vehículos, máquinas herramientas, electrónica; alimentos y bebidas, astilleros, textiles, refino de petróleo.

³⁷ Embajada de de Alemania en México. Datos proporcionados 2006.

4.2 Papel de Alemania en la Unión Europea.

Todos concuerdan en que la prosperidad europea depende la solides de la economía alemana; dado que, el 56% del comercio exterior alemán se realiza dentro de la Unión Europea.

Muchos analistas consideran que; si la segunda economía exportadora del mundo (Alemania), es afectada por una recesión o el estancamiento, del resto de Europa sufrirá las consecuencias (como México y Estados Unidos).

Los intereses de Alemania son particularmente evidentes, dada la importancia de las relaciones comerciales e inversiones de Europa oriental.

Alemania coopera muy estrechamente en una serie de temas también a nivel bilateral con sus socios europeos. En este contexto destacan en especial los países vecinos, ya que con ellos existe una intensa cooperación fronteriza en diferentes ámbitos.

Entre todas las regiones del mundo; Europa sigue siendo la más atractiva para los inversionistas, tal y como lo demuestran las cifras de las inversiones realizadas.

Por eso es de especial interés analizar la relación que existe entre los países de dicho continente desde el punto de vista de la competitividad.

En cuestión de transportes y logística, por ejemplo, Alemania convence a los empresarios por su extensa y moderna red de transportes; lo mismo ocurre con la infraestructura y las telecomunicaciones, pues el país germano cuenta con amplias redes en este sector.

Alemania por el hecho de ser el mayor mercado interior del continente; ya que sólo este país situado en el seno de la UE, alberga nada menos que casi la quinta parte del mercado comunitario.

Esto también es prueba de la confianza que las empresas tienen depositada en la capacidad de adaptación de la economía alemana.

En el ámbito de la política exterior, las líneas directrices alemanas son la salvaguardia de la paz, la vigencia de los derechos humanos, la lucha contra el terrorismo y un sistema de seguridad cooperativa global en el marco de las Naciones Unidas.

La UE es uno de los principales pilares de la política exterior alemana: como consecuencia de la histórica ampliación de la UE en el año 2004, Alemania queda situada en el centro de una unión de países vecinos amigos con estrechos vínculos políticos y económicos. El papel de Alemania en la Unión ha sido y sigue siendo fundamental, al ser la potencia económica y demográfica más fuerte entre los socios.

Otro de los pilares de su política exterior es la relación transatlántica. Especial importancia tiene también las relaciones con Rusia y con Israel.

Por último, la política de desarrollo continúa siendo un componente fundamental de las relaciones exteriores alemanas.

Países europeos como Francia, Reino Unido, Italia, Holanda y Austria siguen siendo los destinos a los que Alemania más exporta. Después de

éstos, Estados Unidos es el país que más compra productos “Made in Germany”. Gracias a que ahora forman parte de la Unión Europea, países del Este se han convertido en una gran oportunidad para las exportaciones alemanas.

La demanda nacional permaneció débil e insignificante para la economía nacional. El proceso de ampliación de la UE es una de las grandes oportunidades para Alemania. De lograr el objetivo de integrar a países como Polonia, República Checa, Hungría, entre otros, al movimiento económico europeo, Alemania quedaría enclavada en el centro de este proceso. Haciendo uso de su posición geográfica privilegiada y de las inversiones hechas hasta la fecha en estos países podría subsanar el déficit de su mercado interno.

Capítulo 5

Caso Práctico (Manual de Procedimientos para mejorar las Exportaciones del Aguacate Hass a Alemania)



*Aprendí que no se puede dar marcha atrás que la esencia de la vida es ir hacia delante.
La vida, en realidad, es una calle de sentido único*

Ágata Christie (1891 – 1976) Novelista inglesa

Caso Práctico (Manual de Procedimientos para mejorar las Exportaciones del Aguacate Hass a Alemania).

México; junto con Centroamérica y al norte de América del Sur, es centro de origen del aguacate. Hasta 1941 el aguacate que se cultiva en nuestro país era en su mayor parte de tipo criollo; pero desde el siglo XX algunos productores de la región de Puebla desarrollaron la primera variedad comercial denominada fuerte caracterizada por ser de mayor tamaño y por tener una semilla más pequeña que la variedad criolla, lo que permitió un incremento significativo en la productividad.

Posteriormente se introdujo la variedad hass procedente del sur de California; Estados Unidos, que resultó del cruzamiento de la raza fuerte con plantas más resistentes al frío.

En los años setentas se da una gran expansión de la producción y comercialización de la variedad de hass; gracias a que contiene el 75% de pulpa sin fibra, a que ofrece una productividad estable y a que se puede mantener en el árbol algunos meses después de su madurez fisiológica.

Tal circunstancia llevó a los productores; especialmente en el estado de Michoacán, a talar la mayor parte de los árboles de las variedades criolla y fuerte y lo sustituyeron por hass, de tal manera que hoy 96% de los árboles son de esta última variedad.

“Hoy en día, México es uno de los principales productores de aguacate en el mundo, con una producción anual de casi un millón de toneladas que

en el 2001 representando el 36.2% del total mundial; teniendo ubicado a Estados Unidos con un 7.9% de la producción le sigue Indonesia con el 5.5%, República Dominicana con el 4.8% y Colombia con el 4.7%.”³⁸

La situación dominante del aguacate mexicano se origina con las ventajas competitivas que tiene; entre estas destacan el clima templado que favorece la oferta durante todo el año, menor requerimiento de agua que el de otros países, bajo costo de mano de obra y de los altos rendimientos que se alcanza en el país.

Con respecto al tipo de productores involucrados en la producción de aguacate en el país el 88% de ellos son productores privados y solo el 12% son ejidatarios y comuneros pertenecientes al sector social.

Aunque el cultivo de esta fruta se ha ido expandiendo en otros estados del país, el volumen aportado por ellos a la producción nacional permanece muy por debajo del originado en el estado de Michoacán.

SUPERFICIE COSECHADA, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIÓN ESTATAL

ESTADO	SUPERFICIE COSECHADA		PRODUCCIÓN	
	Total (has)	% Nacional	Total (ton)	% Nacional
Michoacán	78, 788	83.9	792, 658	87.9
Morelos	2, 023	2.1	17, 173	1.9
Nayarit	2, 310	2.4	16, 359	1.8
México	1, 991	2.1	14, 980	1.6
Puebla	2, 369	2.5	11, 691	1.2
Subtotal	87, 481	93.0	852, 861	94.6
Total nacional	93, 864	100.0	901, 074	100.0

Fuente: SAGARPA, Sistema de Información Agropecuaria de Consulta versión magnética, 2004.

³⁸ Echánove Flavio y Steffen Cristina. Globalización y Reestructuración en el Agro Mexicano editorial Plaza y Valdés México 2005 p.p. 86.

Un problema grave que enfrenta el cultivo de aguacate es la inexistencia de una organización, que agrupe al conjunto de los productores.

En el caso de Michoacán, en la actualidad hay sólo 23 asociaciones locales de aguacateros, pero muchas de ellas existen sólo en el papel. El organismo máximo de los productores del estado es la Unión de Aguacateros del Estado de Michoacán (UAEM) que se formó en 1997 cuando se promulgó en el país la nueva ley de asociaciones agrícolas; en ese mismo año, al iniciarse la exportación de aguacate a Estados Unidos y a solicitud de este país se creó la APEAM (Asociación de Productores y Empacadores de Aguacate de Michoacán), con la finalidad de certificar los permisos otorgados para la exportación.

Un par de años más tarde en el 2000 se creó la Comisión Michoacana del Aguacate con la finalidad de agrupar las asociaciones existentes y definir la línea que seguiría la industria en los siguientes 25 años, pero esta iniciativa no se ha concretado.

Actualmente se ha constatado una sobreproducción de aguacate en el país por que el cultivo se ha expandido a estados que no eran productores anteriormente e incluso en Michoacán ha crecido por encima de lo recomendable. Se menciona que en los viveros de la entidad están disponibles 1.5 millones de plantas lo que teniendo en cuenta que el número promedio de árboles plantados por hectárea es de 100, podría significar un incremento de unas 15 mil hectáreas de la superficie plantada.

Además de ser el primer productor mundial de aguacate, México es el principal exportador ya que abastece alrededor del 22% de la demanda internacional.

“Sin embargo el volumen exportado representa sólo 6% del total de su producción y a pesar de las ventajas comparativas de que goza el cultivo de aguacate en México hay otros países productores con volúmenes de producción muy inferiores y con condiciones climáticas menos favorables, que tiene una participación creciente en el mercado internacional como es el caso de Chile que aporta el 11.67%, y que amenaza con convertirse en serios competidores”³⁹.

Una de las principales alternativas para mitigar los efectos de la mencionada sobreproducción de aguacate es la exportación a la Unión Europea teniendo como principal puerta de entrada el mercado Alemán.

Esto debido a que; de enero a agosto de 2005, México obtuvo por exportaciones agropecuarias a la Unión Europea más de 319.1 millones de euros, cifra que reflejó un aumento de 16 por ciento respecto a igual periodo de 2004, cuando se obtuvieron 275.2 millones de euros.

Además de que la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) informó que el crecimiento de las compras realizadas por los 25 miembros de la UE a México se debió básicamente a una mayor demanda de productos como cerveza, ron, pulpo, melaza de caña, limón, aguacate, jugo de naranja congelado y concentrado, espárragos, plátanos, toronjas y atún aleta amarilla.

”En cuanto a los rubros de bebidas con y sin contenido de alcohol, y vinagre, ingresaron divisas al país por orden de 105 millones de euros;

³⁹ Echánove Flavio y Steffen Cristina. Globalización y Reestructuración en el Agro Mexicano editorial Plaza y Valdés México 2005 p.p. 95.

preparaciones de legumbres y hortalizas frescas 17.5 millones; azúcares y artículos de confitería 12.7 millones; café, té y especias 33.9 millones de euros”.⁴⁰

En tanto, frutas diversas permitieron obtener 35.7 millones de euros; legumbres y hortalizas 28.8 millones; plantas vivas y productos de floricultura 8.5 millones; leche, productos lácteos, huevo y miel 16.1 millones; pescados, crustáceos, moluscos y otras especies de mar 22.8 millones; carnes y subproductos 2.5 millones de euros.

Cabe mencionar que una de las principales ventajas con que se cuenta es; de acuerdo con el tratado de libre comercio con la Unión Europea, para el año 2008 se eliminará los aranceles en el rubro del aguacate teniendo un beneficio para poder exportar nuestro aguacate.

5.1 Procedimiento de Exportación

Se considera que el proceso de exportación inicia en el momento que la empresa u organización decide comercializar sus productos.

Para esto se debe de efectuar una serie de trámites formales ante las autoridades mexicanas; además de los trámites aduaneros que exigen en los diferentes mercados importadores.

Por tal motivo se requieren cumplir con algunos controles sanitarios que se realizan ante la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR).

⁴⁰ Echánove Flavio y Steffen Cristina. Globalización y Reestructuración en el Agro Mexicano editorial Plaza y Valdés México 2005 p.p. 94.

Los trámites y documentos que requieren para efectuar alguna exportación son:

- 1.- Determinación de la fracción arancelaria
- 2.- Factura comercial
- 3.- Pedimento de exportación
- 4.- Certificado de origen
- 5.- Documento de embarque
- 6.- Lista de empaque
- 7.- Certificado fitosanitario internacional

Determinación de la fracción arancelaria.- En la mayoría de los países se utiliza un código (Sistema Automatizado para la Codificación y Designación de mercancías-SA-) para identificar los productos de gran utilidad por que permite; tanto a los vendedores como los compradores, tengan una idea clara sobre el producto que están comercializando.

Es de suma importancia tener presente este aspecto; ya que un mismo producto puede tener diferentes nombres en diferentes países, aún cuando hablen el mismo idioma.

La identificación de fracción arancelaria corresponde al producto que se desea exportar; en algunas ocasiones, las características de los productos, tales como grado de madurez, color, tamaño o clasificación botánica, determinan fracciones arancelarias diferentes o como en algunos casos; en donde el producto que se exporta, tiene algún tipo de tratamiento tal como refrigeración, congelación o cocimiento.

Factura comercial.- Es un documento de venta firmado y fechado, expedido por el vendedor para el comprador en donde se incluyen los detalles de la transacción.

La factura tiene validez legal y puede ser utilizada como comprobante de transacción; es decir, puede ser considerado como contrato de compra venta.

Esta factura comercial; no es un formato diseñado previamente para la venta hacia los mercados externos, es la misma que se utiliza para las transacciones que se realizan internamente en México; evidentemente, cuando se refieren a operaciones de comercio exterior se registran en dólares y no están afectados por el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Pedimento de exportación.- El pedimento de exportación es una forma que exige la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP); tramitada por una agencia aduanal que registra los siguientes datos e información:

- 1.- Aduana/Sección, que corresponde a la aduana y sección en donde se promueve el despacho de mercancías hacia el exterior.
- 2.- Fecha de presentación de la mercancía ante la aduana
- 3.- Nombre o razón social y el registro Federal de contribuyentes del Exportador
- 4.- Número y clave del pedimento de exportación (asignado por el agente aduanal)
- 5.- Moneda en la cual se realiza la operación y el tipo de cambio del peso mexicano
- 6.- El tipo de transporte a ser utilizado

- 7.- Descripción, unidad de medida, peso bruto total de la mercancía, marcas, números y total de bultos
- 8.- Países comprador y de destino
- 9.- Facturas, fechas, términos de venta
- 10.- Datos del comprador
- 11.- Permisos, impuestos y contribuciones
- 12.- Código de barras

Certificado de origen.- Es un documento donde se manifiesta formalmente que un producto es originario del país o de la región.

Este certificado es muy importante cuando se quiere aprovechar las garantías del trato arancelario preferencial, que se ha establecido entre dos países o de las naciones que integran una región.

Por ejemplo si un exportador desea comercializar aguacate a Alemania y no hubiera tratado de libre comercio entre México y ese país (en este caso dentro de la comunidad europea), el importador alemán tendría que pagar el arancel general correspondiente a ese producto.

Afortunadamente existe un tratado de libre comercio entre nuestro país y la Unión Europea; entonces el importador alemán en vez de pagar un arancel general estaría libre de pago de impuesto siempre y cuando demuestre que el producto que importa es de origen mexicano.

En consecuencia, será importante para el importador de aguacate solicitar al exportador mexicano que emita un documento (certificado de origen) en que manifieste que el aguacate es de origen mexicano.

Documento de embarque.- Consiste en un contrato entre el propietario de los productos que se van a exportar y el transportista, que se obliga a llevar la mercancía hasta un destino específico; de otra forma, también representa el recibo del comprador, así como el comprobante de propiedad en las transacciones internacionales.

Lista de empaque.- Es un documento que permite con facilidad identificar el número y contenido de cada caja o bulto; es de utilidad a muchos de los agentes que intervienen en el proceso de exportación (exportador, transportista, compañía de seguros, personal de aduana y comprador).

La lista de empaque es una extensión de la información contenida en la factura comercial relacionada con cuestiones físicas de la mercancía contenida en el embarque; el cual, detalla el acomodo y la distribución de los bienes contenidos en el embarque, numerando desde la primera hasta la última caja, paquete o contenedor; especifica el volumen, los pesos correspondientes, números de piezas, piezas por paquete etc..

Como regla general la lista de empaque debe ser colocada en la parte exterior de cada caja o contenedor en una bolsa impermeable marcada lista de empaque.

Es también de suma importancia para el transportista la lista de empaque ya que con ello puede identificar los paquetes, cajas o contenedores, sus pesos y volúmenes; con el objeto de clasificarlos correctamente y enviarlos por la ruta que les corresponde.

Por último el comprador o importador utilizará la lista de empaque para hacer un inventario y asegurarse que el embarque está completo.

Certificado Fitosanitario Internacional.- Es una constancia destinada a facilitar el comercio internacional, y que pretende dejar de manifiesto la sanidad de los productos vegetales; es decir, que se asegure que el embarque de exportación ha sido debidamente inspeccionado y se encuentra libre de plagas agrícolas de importancia cuarentenaria.

Este documento es emitido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), a través del Consejo Nacional de Sanidad Vegetal (CONASAG), previo pago acuerdo a las tarifas establecidas por la SHCP (el certificado debe ser llenado por la autoridad competente).

Cabe mencionar que nuestro país se ha adherido formalmente a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO, es por ello que México está obligado a presentar el certificado Fitosanitario Internacional para minimizar los riesgos de plagas en el intercambio comercial internacional de productos agrícolas.

Para ello, personal capacitado de la SAGAR inspecciona, muestrea y analiza el producto en el lugar de producción y embarque con la finalidad de verificar el estado fitosanitario y constatar que cumple con los requisitos que establece el país importador.

Sin embargo; independientemente de los beneficios y seguridad que ofrece este control en el país exportador, los países importadores se reservan el derecho de verificar en los puntos de ingreso a su territorio que el producto importado cumpla con los requerimientos de sus leyes y reglamentaciones fitosanitarias.

En este sentido y con el propósito de facilitar los trabajos de inspección fitosanitaria; en el caso de algunas hortalizas y frutas, se han establecido

planes de trabajo binacionales (entre México y el país importador) para establecer los procedimientos y lineamientos técnicos a los cuales debe sujetarse la inspección del producto que se desea exportar.

Esto se traduce, para el exportador mexicano en un requisito formal que ha de cumplir para exportar el producto en cuestión al mercado del país con el que tiene establecido el compromiso.

A lo que concierne; el aguacate hass del estado de Michoacán, tiene un plan de trabajo con la Unión Europea el cual el procedimiento técnico a seguir es el certificado fitosanitario y la inspección en punto de ingreso.

5.2.- Identificación de las Normas

Para exportar frutas y hortalizas frescas a la Unión Europea; debe saber que la calidad y la sanidad del producto es el factor clave para penetrar a los mercados de la UE.

Como consecuencia; se han eliminado prácticamente las barreras de entrada para las frutas y las hortalizas que son producidas en cualquiera de los quince países, y además muchas mercancías importadas entran por país pero no necesariamente se quedan en el; de hecho, se estima que el 40% del total de las importaciones de la Unión de frutas y hortalizas frescas reexportado a otro país o es admitido en uno, como simple mercancía de tránsito hacia otro destino.

La calidad del producto es el factor clave para penetrar a los mercados de la UE.; el cual radica, en la armonización de las leyes y reglamentos que han venido teniendo lugar desde enero del 1993 ya que se han uniformado las exigencias de calidad aplicables en la Unión.

En general todos los requisitos fitosanitarios que hay que cumplir para que el producto pueda ser importado por cualquiera de los países miembros, se basan en la debida expedición del Certificado Fitosanitario Internacional por parte de las autoridades mexicanas (SAGAR).

El producto mexicano debe de garantizar que sus productos cuenten con las condiciones necesarias de sanidad al momento de salir de México.

A través del Certificado Fitosanitario Internacional se puede concretar que los productos mexicanos son de buena calidad enfatizando con claridad la siguiente información:

- * Número de cajas, paquetes o bultos.
- * Nombre del producto y la variedad del mismo.
- * Peso neto.
- * País de origen.
- * Código del sistema armonizado.

El certificado deberá ser expedido por las autoridades mexicanas y estar escrito en uno de los once idiomas oficiales de la Unión Europea y no podrá ser elaborado con más de 14 días de antelación a la fecha que el producto sale de México.

El fundamento legal de estas reglas se encuentra contenido en la directiva del consejo 77/93/EEC del 21 de diciembre de 1976.

Actualmente existen regulaciones sanitarias establecidas de común acuerdo entre la UE y México en el marco de los planes de trabajo binacionales para la exportación de productos agrícolas mexicanos.

5.3 Clasificación de Calidad

A la fecha existen alrededor de 46 normas de calidad para diferentes productos hortofrutícolas frescos, entre los que se encuentran: la manzana, peras, espárragos, aguacate, brócoli, col de Bruselas, cítrico, champiñones, ajo, kiwi, lechugas, melón, cebollas, espinacas.

En general la normalización se refiere a criterios estándares de clasificación de los productos, lo que se traducen en diferentes cantidades de los mismos; por ejemplo, las llamadas Clase Extra, Clase I, Clase II y Clase III, que se utilizan para clasificar a los productores según el tamaño, largo y peso así como grado de madurez del producto en cuestión.

La clase extra se refiere a los productos de mayor calidad; los de la clase I a los productos de buena calidad; los de clase II a aquellos de calidad razonable que pueden ser comercializados y los de la clase III son los de menor calidad pero que aún pueden ser motivo de comercio aunque, normalmente, no se admite un embarque que tenga más del 15% de productos de esta clase.

Además de estas reglas formales de la UE los importadores de frutas y hortalizas frescas de cada país tienen sus estándares no escritos para cada producto; de esta forma las reglas de la UE deben ser tomadas como un indicativo de la calidad que se requiere por parte de los importadores y se recomienda al exportador mexicano que verifique con su cliente europeo cual es la calidad requerida.

5.4 Requerimientos Mínimos de Exportación

En cualquier caso las frutas y vegetales deben estar:

- 1.- Intactas.
- 2.- Sanas.
- 3.- Libres de daño y/ o deterioro causado por el frío.
- 4.- Libre de cualquier humedad anormal externa.
- 5.- Libre de cualquier olor o sabor extraño.

La fruta debe haber sido cuidadosamente seleccionada y haber alcanzado un grado apropiado de desarrollo y madurez, según los criterios aplicables a la variedad y a la región de cultivo de que se trate.

Este grado de desarrollo y madurez debe ser de tal naturaleza que le permita al fruto soportar el transporte y manejo de los empaques para llegar de una manera satisfactoria al mercado destino.

El grado de coloración debe ser tal que; según la variedad y clase, alcance su color normal en el punto destino, en ningún caso el fruto debe perder sus características organolépticas.

En la clase extra (la mejor calidad); los frutos deben ser de calidad tanto en forma como apariencia externa, el desarrollo y la coloración de los frutos deben corresponder a lo típico según la variedad de que se trate; por lo que se deben estar libre de defectos, excepto por pequeñas heridas superficiales que de ninguna manera afecten la calidad ni la apariencia general.

La tolerancia para esta clase son sólo un 5% con respecto al peso o número de frutos y siempre y cuando la calidad de este porcentaje no sea inferior a la clase I.

Clase I (buena calidad).- Los frutos así clasificados deben mostrar las características típicas de su variedad o tipo, tomando en cuenta el tipo de empaque y la región en donde fueron cultivados.

Se permiten los siguientes defectos, siempre y cuando no afecten la apariencia general ni la vida de anaquel del lote en cuestión:

- 1.- Pequeños defectos de forma.
- 2.- Pequeños defectos de coloración.
- 3.- Pequeños defectos externos inherentes a la formación del fruto.
- 4.- Pequeños defectos ya sanados debidos a causas mecánicas, tales como roce durante el transporte, granizo, golpeaduras, etc..

La tolerancia para esta clase es de 10% con respecto al peso o número de frutos.

Clase II (calidad comerciable).- Los frutos clasificados dentro de esta clase deben tener las características antes mencionadas y cumplir con los requerimientos de calidad, sin embargo, no podrán ser considerados dentro de las clases superiores.

Siendo la calidad razonable se toleran los defectos de forma, maduración o color sin que estos pierdan su apariencia natural de sanos:

- 1.- Defectos de forma.
- 2.- Defectos de color.

3.- Cáscara rugosa.

4.- Pequeñas alteraciones ya sanadas de la cáscara.

La tolerancia para esta clase es de un 10% con respecto al peso o al número de frutos y siempre y cuando la calidad del lote sea aceptable para el consumo humano. Se establece como máximo un 50% de frutos con daños externos.

Clase III (calidad menor aunque comerciable).- A esta clase se aplican los mismos mecanismos de la clase II, aunque existe cierta tolerancia en cuanto a las cualidades del producto; este margen de tolerancia es de el 15%, excluyendo los frutos que muestren evidente deterioro que los haga inadecuados para el consumo humano.

También existen requerimientos mínimos para el tamaño de los frutos (calibres), medidos según su diámetro como sigue:

Calibres	Rango en Gramos	Rango en Onzas (Av.)
14	266 - 305	9.45 – 10.84
16	236 - 265	8.39 – 9.42
18	211 - 235	7.50 – 8.35
20	191 - 210	6.79 – 7.46
22	171 - 190	6.08 – 6.75

FUENTE: BANCOMEXT 20005. EXPORTACIONES A LA UE.

5.5 Etiquetado

En cada envase, deberán de figurar los siguientes datos agrupados en el mismo lado, en caracteres legibles, indelebles y visibles desde fuera:

- A.- Identificación: Nombre y dirección del envasador y/o expedidor.
- B.- Características del producto: nombre del producto (cuando no sea visible desde el exterior, así como el nombre de la variedad o tipo comercial).
- C.- Origen del producto: país de origen y de forma opcional, zona o región de procedencia.
- D.- Características comerciales: Categoría, calibre (indicando el diámetro mínimo y el máximo o el peso mínimo y el máximo).
- E.- Marca oficial de control (opcional).

El envase de los productos frescos deberá ser tal que ofrezcan una protección adecuada al producto durante su manejo. Los materiales utilizados dentro del envase deberán ser nuevos y limpios y proteger al producto de daños externos o internos.

Dependiendo del producto, se permite la utilización de papel o sellos para indicar las características comerciales del producto, siempre que la impresión o el etiquetado se efectúe con tintas y adhesivos no tóxicos; asimismo los envases deberán estar libres de defectos.

Además de las cuestiones reglamentarias acerca de la calidad y dimensiones, los aspectos de conservación de medio ambiente tienen una gran importancia en los mercados de los países de la UE, en especial Alemania y Holanda, lo que provoca que los llamados productos orgánicos adquieran de modo creciente una importancia relativa en esos mercados.

En cualquier supuesto el sistema de la UE, basado en su reglamento EC2200/96 para poder importar frutas y hortalizas frescas se apoya en los siguientes supuestos:

Calidad de los productos.- En este aspecto, se tendrán que cumplir con todas las exigencias que ya se explicaron con anterioridad ya que dependen de la calidad del producto el precio al que se pretende comercializar.

El sistema de precios de entrada y derechos de importación.- Los precios de los productos en un mercado libre se fija de acuerdo a las leyes de la oferta y de la demanda.

Sin embargo en la UE, la fijación del precio de las frutas y hortalizas importadas se regula de acuerdo al sistema de precios de entrada.

Este sistema, entró en vigor en 1995 y fija un precio mínimo para dichos productos; es decir, si el precio e importación de un producto esta por debajo del precio de entrada se cobra un derecho según la diferencia existente entre ambos precios.

Licencias de importación.- Para algunos de los productos considerados en este documento, se requiere una licencia de importación con el cual el importador europeo necesita contar para importar el producto y sólo puede ser obtenido después de haber realizado un depósito haber esperado cinco días.

Otro aspecto relevante es lo relativo a la política medioambiental de la UE; ya que, para la comercialización de bienes radica en la revisión profunda de los productos para que de esta forma se analice el impacto que tendrá este en el medio ambiente.

Dicho análisis abarca desde la revisión del empaque hasta las materias primas (en su caso), que se utilizaron para su elaboración; así como el proceso de producción, mantenimiento, transporte, almacenamiento, uso y desecho de residuo (si existiese) en otras palabras el ciclo de vida del producto.

Bajo este esquema la UE creó una directiva sobre envases y embalajes y los residuos originados por los mismos; entre otras medidas, la directiva fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos donde las características de estos se describen a continuación:

1.- El envase o embalaje se fabricará de tal manera que el volumen y cantidad queden limitados a la cantidad mínima para mantener el nivel necesario de seguridad. Higiene y aceptación para el producto envasado y para el consumidor.

2.- El envase o embalaje será diseñado, producido y comercializado de tal manera que permita su reutilización o recuperación; incluyendo el reciclaje.

En Alemania se lleva a cabo un control estricto en este aspecto del envase y embalaje implementado el sistema Punto Verde.

Este sistema tiene como fin reciclar y reutilizar el envase o embalaje; y para obtener el permiso para usar el distintivo va unido al pago de una cuota cuyo importe depende del tamaño del envase o embalaje así como la firma de un contrato.

Con lo cual es de destacar que las cuotas dependen del tipo de envase y embalaje a utilizar y será cuestión del importador alemán informar al exportador el costo de dicho tramite.

Especificaciones del envase	
Peso Neto (Kg.)	Medidas (cm.)
4 Kg.	35.0 X 28.5 X 9.0 Cm.
Peso Neto Libras(Av.)	Medidas Pulgadas (Av.)
8.82 Libras (Av.)	13.8 X 11.2 X 3.5 Pulgadas

FUENTE: BANCOMEXT 20005. EXPORTACIONES A LA UE.

5.6 Canales de Distribución

Alemania es uno de los países que antes ha abandonado el esquema clásico de la distribución de frutas: producción, exportación, mercado mayorista, detallista.

El número de importadores, mayoristas o comisionistas, normalmente radicados en torno a los mercados mayoristas, se han reducido de forma significativa en los últimos años; o bien, los han optado por continuar, han tenido que adaptarse en muchos casos a ser empresas de servicios para las grandes cadenas de distribución y servir de vehículo para la reexportación a países del este.

Esta situación generalizada coloca a las cadenas en una situación de predominio absoluto frente a una oferta caracterizada por su atomización y a la que impone condiciones muy duras de negociación.

El porcentaje de frutas canalizadas en Alemania a través de estas grandes cadenas de distribución se sitúa actualmente en torno al 80%,

Incrementándose a su vez cada vez más la importancia de las cadenas de descuento en la distribución de fruta.

La política de la competencia entre las diferentes cadenas está basada fundamentalmente en el precio, faltando una auténtica política de calidad.

Así llama la atención que el 43% de la fruta que se comercializa en Alemania sea vendida en establecimientos de descuento; en los cuales, factores como la presentación del producto por ejemplo quedan relegados a un segundo plano.

Por lo tanto, no es de extrañar que excepto algunos marquistas orientados a las ventas en los mercados mayoristas, las exportaciones a Alemania se caractericen por una calidad standard.

Dicha tendencia contrasta sin embargo con las altas exigencias sanitarias en cuanto a residuos de pesticidas y medioambientales de los envases, donde las cadenas se convierten en el más eficaz de los inspectores por la responsabilidad de la oferta.

Como principales cadenas de distribución tropical señalaríamos principalmente a Metro y a Edeka, los cuales ofertan Galeria Kaufhof y Karstadt respectivamente el mayor surtido de este tipo de productos en el mercado alemán.

Por otro lado; como los principales importadores se destaca Atlanta – Gruppe Zentrale Bremen, Dole Fresh Fruit Europe y Cobana Fruchting GMBH & Co. KG.

5.7 Incoterms.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación, este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido)

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el

pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

5.8 Tendencias del Mercado del Aguacate en Alemania (Publicidad).

En comparación con años anteriores que comercialmente han sido años muy positivos con buenos precios para productos de gran producción como los plátanos, las manzanas, las uvas y el aguacate, se presenta lleno de incertidumbre fundamentalmente debido a un esperado debilitamiento del consumo de productos agroalimentarios en general.

Es por ende que será necesario hacer grandes esfuerzos en orden a conseguir una mayor atención del cliente; ya sea explorando nuevos aspectos que hagan más atractiva la oferta así como analizando las nuevas inquietudes que puedan influir en su comportamiento.

Estos nuevos aspectos de la oferta y las nuevas inquietudes del consumidor se resumen básicamente en una serie de tendencias.

1.- Salud y sabor.- Los consumidores están cada vez más concientes acerca de las bondades de las frutas frescas, apreciando fundamentalmente de ella sus efectos beneficiosos para la salud t su sabor.

2.- Frescura visible.- La decreciente comercialización de la fruta preenvasada está derivando en un impulso de compra orientado hacia la calidad, excluyendo al precio como un factor decisivo.

Los precios de referencia a granel marcados por ese tipo de productos tienen cada vez menos importancia, especialmente en el negocio de descuento.

3.- Activar la oferta.- Los establecimientos actualmente son más conscientes de que no sólo basta con una buena presentación del producto o unos precios competitivos; sino que, es necesario contar con personal especializado.

En este sentido se observa cada vez más por parte de las empresas mayores inversiones en la formación de personal.

4.- Productos de conveniencia.- Los productos procesados; por ejemplo las uvas sin cáscara, tiene un nivel de aceptación creciente por sectores de la población como parejas trabajadoras con escaso tiempo libre u hogares unipersonales.

5.- Comer fuera de casa.- Actualmente es mayor el número de personas que se ven en la necesidad de comer fuera de casa.

Esto debe servir de aliciente a las empresas a ofrecer un servicio de mayor calidad mejorando su relación con los mismos clientes así como sus proveedores.

Debemos de entender que Alemania es un país cada vez más abierto al consumo de nuevas variedades de frutas, constatándose efectivamente que existe un potencial de ventas importante.

Sin embargo sin una fuerza de ventas realmente formada y experimentada, es difícil que se logren avances como lo señala Egon Hofemann, director de marketing de Atlanta AG.

Quien establece que se necesita, personal calificado para satisfacer las necesidades del cliente; además añade lo que el considera una máxima en frutas “Fruta que compro hoy, la quiero consumir hoy”⁴¹.

Por este motivo es tan importante el asesoramiento ya que un cliente insatisfecho por que una fruta estaba dura o no tenia sabor es un cliente que por lo general no vuelve; por lo tanto, la fruta exhibida en el expositor deberá estar completamente madura y preparada para ser despachada inmediatamente.

Otro aspecto importante que se debe tener en cuenta es el de expandir el extenso surtido de frutas a ofrecer.

A lo que nos lleva a establecer que no deben de faltar frutas tradicionales en nuestra mesa La piña, el aguacate, mangos, guayabas, etc..Posteriormente y según viendo la evolución de las ventas se habrá de completar el surtido paulatinamente con frutas menos conocidas y de esta manera establecer un vinculo para nuevos nichos de productos mexicanos.

Para la mejor promoción de estas, será necesario ofrecer degustaciones en las que el personal a cargo de la misma explique las bondades del producto (incluyendo posibles recetas) e incite al cliente a consumirlo.

⁴¹ www.economia.gob.mx Exportación de frutas y legumbres 2006

Además de ofrecer degustaciones, se deberá de realizar ofertas semanales en las que se incentive a la compra del aguacate.

Por último recordar el principal fallo que se comete a la hora de exponer el aguacate en los establecimientos; el cual consiste fundamentalmente en dedicarle poca superficie a la exposición de la fruta, así como en colocarla habitualmente detrás de grandes carteles anunciando su precio lo que hace que muchas veces sea difícil que llame la atención así es imposible que alguien se le haga agua la boca.

Conclusiones



Aquel que tiene un por qué para vivir se puede enfrentar a todos los “cómos”.

Friedrich Nietzsche (1844 – 1900) Filósofo alemán

Las exportaciones mexicanas de hoy en día han tenido cierta importancia en el ámbito comercial de bienes, pero desgraciadamente no hay una cultura exportadora que permita a las empresas mexicanas conocer detalladamente los mercados que pueda competir en el exterior.

Esta conciencia deberá verse reflejada; apoyándose las empresas mexicanas, en programas de asesoría de exportación como la que ofrece Bancomext (Banco del comercio exterior), entre otras instituciones públicas y privadas.

Con esto se logrará obtener una penetración de posicionamiento en el mercado competitivo y ser una empresa constante y competitiva ante las grandes empresas extranjeras.

Debemos de hacer hincapié que el Tratado de Libre Comercio Unión Europea y México es una plataforma importante que permite a nuestro país acceder al vasto mercado europeo siendo el vínculo de entrada Alemania; uno de los países más importantes económicamente hablando de toda Europa.

Se tiene además la posibilidad de aumentar las alianzas estratégicas con las principales empresas alemanas que representan fuentes de inversión, capital y tecnología para el país.

Todo ello permitirá una gran diversificación en las relaciones económicas de México y reducir paulatinamente su dependencia económica, financiera y tecnológica con los Estados Unidos.

México ha sido favorecido con las más fértiles tierras y con abundantes recursos naturales que no pueden encontrarse en cualquier otro país.

Para muestra; algunos productores agrícolas mexicanos exportan un gran porcentaje de frutas y vegetales cada año; entre estos se encuentra el aguacate que sin lugar a duda es una de las principales frutas de calidad de nuestra región.

Al igual que el aguacate México también muestra una gran fortaleza en el área de frutas exóticas que han ido ganando popularidad en todo el mundo.

Se debe de entender que nuestros productos agrícolas son de altísima calidad y que mediante un programa exhaustivo de mercadotecnia se tendrá la capacidad de competir con los principales mercados europeos; de esta forma, podemos inyectar nueva vida a nuestro sector agrícola, que buena falta le hace.

México está dando pasos importantes para modernizar su sector agrícola pero falta mucho por hacer el libre comercio ha permitido al país incrementar en cierta medida sus exportaciones, al tiempo que se sujeta a los productores nacionales a una mayor competencia.

Todo esto conlleva a que nuestro país se vea en la necesidad de explotar sus fortalezas; tales como la ubicación geográfica y sus ventajas de producción estratégicas en el invierno.

No solo el aguacate tiene la posibilidad de expansión a Europa si no toda una gama de frutas y hortalizas.

Sin embargo, hay varios retos que deben ser enfrentados antes de que el país sea capaz de tomar ventaja de sus capacidades de producción y de promover mayores niveles de vida a los campesinos mexicanos.

La creciente importancia que durante las dos últimas décadas han adquirido las hortalizas y frutas en nuestro país es innegable; en el 2002 contribuyeron con el 35% del valor de la producción agrícola, y aportaron el 79% de las divisas generadas por las exportaciones de ese sector.

Entre los factores que explican dicha expansión se encuentra la crisis de la producción de granos básicos, que ha motivado a productores de diversas dimensiones a asumir el riesgo de producir hortalizas o frutas, con la esperanza de obtener algo más que los costos de producción.

Otros elementos han sido las ventajas obtenidas por la subvaluación del peso frente al dólar (USD); la apertura comercial, la creciente demanda comercial, la reglamentación en materia ambiental, las mejoras en tecnologías agrícolas y del transporte y el avance de redes de frío y medios de comunicación.

El estudio de la problemática que los pequeños productores de frutas enfrentan para producir y comercializar sus productos, la incidencia en ellas de las políticas públicas nacionales y el entorno global, así como los mecanismos de sobrevivencia.

La firma del TLCUEM es un elemento que favorecerá en los intercambios entre ambos países. Las exportaciones tradicionales de productos agropecuarios y de la industria extractiva serán los que han aumentado a un corto plazo.

Pero el sector de inversiones será en donde mayor incidencia habrá, lo que contribuirá al desarrollo y mejoramiento de nuestra planta productiva

mediante la creación de empresas, transferencia de tecnología y capitalización de algunas otras.

Esto redundará en la aplicación de la plataforma de exportación mexicana y contribuirá a su diversificación geográfica y estructural debido a la facilitación de canales de comercialización en Europa y el desarrollo de nuevos productos para su exportación a este y otros destinos.

Tradicionalmente las exportaciones mexicanas hacia Alemania se han caracterizado por el reducido volumen pero en los dos últimos años el crecimiento registrado en las ventas de productos agropecuarios ha sido sorprendente en el área de hortalizas y frutas alcanzando tasas del 60.3% y 79.9% de tal manera que las exportaciones han llegado a 1, 152 y 2,073 millones de dólares (USD) motivando que Alemania llegará a ser el principal cliente de México en la Unión Europea.

En base a la hipótesis que a la letra dice: Si se Elabora un manual de Procedimientos para la Exportación de aguacate hass; entonces se Facilitará el proceso de comercialización, se comprueba que si es favorable la elaboración de dicho manual.

ANEXO 1



El hombre ha empezado a vivir seriamente por dentro empieza a vivir más sencillamente por fuera.

Ernest Hemingway (1896 – 1961) Escritor estadounidense

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 20"

Canal 2

Horario	Lunes a viernes			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	6,800	7,600	7,800	8,800
Not. Matutino	9,000	10,000	10,200	11,500
09:00 a 14:00	8,800	9,800	10,000	11,200
14:00 a 17:00	9,200	10,300	10,600	11,900
Not. Vespertino	11,400	12,700	13,000	14,600
17:00 a 19:00	9,400	10,500	10,800	12,100
19:00 a 20:00	10,900	12,100	12,400	13,900
20:00 a 21:00	12,300	13,700	14,000	15,700
21:00 a 24:00	12,900	14,400	14,700	16,500
Not. Nocturno	22,800	25,400	26,000	29,200
Not. TD	22,800	25,400	26,000	29,200

Horario	Sábado			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	6,100	6,800	7,000	7,900
09:00 a 14:00	7,600	8,500	8,700	9,800
14:00 a 17:00	8,300	9,300	9,500	10,700
17:00 a 19:00	9,000	10,000	10,200	11,500
19:00 a 21:00	10,400	11,600	11,900	13,400
21:00 a 24:00	12,300	13,700	14,000	15,700

Horario	Domingo			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 10:00	3,300	3,700	3,800	4,300
10:00 a 14:00	7,700	8,600	8,800	9,900
Más Deporte	12,100	13,500	13,800	15,500
14:00 a 17:00	9,100	10,200	10,500	11,800
17:00 a 19:00	10,400	11,600	11,900	13,400
Acción	13,400	14,900	15,200	17,100
19:00 a 21:00	11,900	13,300	13,600	15,300
21:00 a 24:00	13,800	15,400	15,800	17,700
La Jugada	22,800	25,400	26,000	29,200

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megacine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPM Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisión Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
 Programas Deportivos
 Programas Infantiles
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 10"

Canal 2

Lunes a viernes	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
	06:00 a 09:00	4,300	4,800	4,900	5,500
	Not. Matutino	5,700	6,400	6,600	7,400
	09:00 a 14:00	5,500	6,200	6,400	7,200
	14:00 a 17:00	5,800	6,500	6,700	7,600
	Not. Vespertino	7,200	8,000	8,200	9,200
	17:00 a 19:00	5,900	6,600	6,800	7,700
	19:00 a 20:00	6,900	7,700	7,900	8,900
	20:00 a 21:00	7,700	8,600	8,800	9,900
	21:00 a 24:00	8,100	9,000	9,200	10,400
Not. Nocturno	14,300	15,900	16,300	18,300	
Not. TD	14,300	15,900	16,300	18,300	

Sábado	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
	06:00 a 09:00	3,900	4,400	4,500	5,100
	09:00 a 14:00	4,800	5,400	5,600	6,300
	14:00 a 17:00	5,200	5,800	6,000	6,800
	17:00 a 19:00	5,700	6,400	6,600	7,400
	19:00 a 21:00	6,500	7,300	7,500	8,400
21:00 a 24:00	7,700	8,600	8,800	9,900	

Domingo	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
	06:00 a 10:00	2,100	2,400	2,500	2,800
	10:00 a 14:00	4,900	5,500	5,700	6,400
	Más Deporte	7,600	8,500	8,700	9,800
	14:00 a 17:00	5,700	6,400	6,600	7,400
	17:00 a 19:00	6,500	7,300	7,500	8,400
	Acción	8,400	9,400	9,600	10,800
	19:00 a 21:00	7,500	8,400	8,600	9,700
21:00 a 24:00	8,700	9,700	9,900	11,100	
La Jugada	14,300	15,900	16,300	18,300	

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Magiche y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisa Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
 Programas Deportivos
 Programas Infantiles
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 20"

Canal 5

	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
Lunes a viernes	06:00 a 13:00	3,500	3,900	4,000	4,500
	13:00 a 16:00	4,000	4,500	4,600	5,200
	16:00 a 19:00	5,800	6,500	6,700	7,600
	19:00 a 21:00	8,200	9,200	9,400	10,600
	21:00 a 24:00	13,200	14,700	15,000	16,800

Sábado	06:00 a 09:00	3,200	3,600	3,700	4,200
	09:00 a 13:00	5,700	6,400	6,600	7,400
	13:00 a 16:00	5,900	6,600	6,800	7,700
	16:00 a 20:00	8,700	9,700	9,900	11,100
	20:00 a 24:00	11,900	13,300	13,600	15,300

Domingo	06:00 a 09:00	2,900	3,300	3,400	3,900
	09:00 a 12:00	5,000	5,600	5,800	6,500
	12:00 a 16:00	7,500	8,400	8,600	9,700
	16:00 a 20:00	8,700	9,700	9,900	11,100
	20:00 a 24:00	11,900	13,300	13,600	15,300

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megacine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPPI Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisa Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Programas infantiles

1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 10"

Canal 5

Horario	Lunes a viernes			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 13:00	2,200	2,500	2,600	3,000
13:00 a 16:00	2,500	2,800	2,900	3,300
16:00 a 19:00	3,700	4,200	4,300	4,900
19:00 a 21:00	5,200	5,800	6,000	6,800
21:00 a 24:00	8,300	9,300	9,500	10,700

Horario	Sábado			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	2,000	2,300	2,400	2,700
09:00 a 13:00	3,600	4,000	4,100	4,600
13:00 a 16:00	3,700	4,200	4,300	4,900
16:00 a 20:00	5,500	6,200	6,400	7,200
20:00 a 24:00	7,500	8,400	8,600	9,700

Horario	Domingo			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	1,900	2,200	2,300	2,600
09:00 a 12:00	3,200	3,600	3,700	4,200
12:00 a 16:00	4,700	5,300	5,500	6,200
16:00 a 20:00	5,500	6,200	6,400	7,200
20:00 a 24:00	7,500	8,400	8,600	9,700

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megaone y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisión Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Programas Infantiles

1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 20"

Canal 9

Horario	Lunes a viernes			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	4,100	4,600	4,700	5,300
09:00 a 14:00	5,300	5,900	6,100	6,900
14:00 a 17:00	7,000	7,800	8,000	9,000
17:00 a 18:00	7,700	8,600	8,800	9,900
18:00 a 19:00	8,200	9,200	9,400	10,600
19:00 a 20:00	8,700	9,700	9,900	11,100
20:00 a 21:00	5,600	6,300	6,500	7,300
21:00 a 24:00	9,500	10,600	10,900	12,300

Horario	Sábado			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	3,800	4,300	4,400	5,000
09:00 a 14:00	4,900	5,500	5,700	6,400
14:00 a 17:00	5,800	6,500	6,700	7,600
17:00 a 19:00	6,600	7,400	7,600	8,600
19:00 a 21:00	7,700	8,600	8,800	9,900
21:00 a 24:00	8,800	9,800	10,000	11,200

Horario	Domingo			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	3,800	4,300	4,400	5,000
09:00 a 14:00	4,900	5,500	5,700	6,400
14:00 a 17:00	6,300	7,000	7,200	8,100
17:00 a 19:00	6,900	7,700	7,900	8,900
19:00 a 21:00	7,400	8,300	8,500	9,600
21:00 a 24:00	8,200	9,200	9,400	10,600

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megacine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El OPR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisa Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Cobertura adicional 11 plazas
 De las 20:00 a 21:00 hrs. la cobertura del canal se reduce por la transmisión de los noticieros locales en plazas del interior.
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Plan Anticipado

Hogares 10"

Canal 9

Horario	Lunes a viernes			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	2,600	2,900	3,000	3,400
09:00 a 14:00	3,400	3,800	3,900	4,400
14:00 a 17:00	4,400	4,900	5,000	5,600
17:00 a 18:00	4,900	5,500	5,700	6,400
18:00 a 19:00	5,200	5,800	6,000	6,800
19:00 a 20:00	5,500	6,200	6,400	7,200
20:00 a 21:00	3,500	3,900	4,000	4,500
21:00 a 24:00	6,000	6,700	6,900	7,800

Horario	Sábado			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	2,400	2,700	2,800	3,200
09:00 a 14:00	3,100	3,500	3,600	4,100
14:00 a 17:00	3,700	4,200	4,300	4,900
17:00 a 19:00	4,200	4,700	4,800	5,400
19:00 a 21:00	4,900	5,500	5,700	6,400
21:00 a 24:00	5,500	6,200	6,400	7,200

Horario	Domingo			
	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
06:00 a 09:00	2,400	2,700	2,800	3,200
09:00 a 14:00	3,100	3,500	3,600	4,100
14:00 a 17:00	4,000	4,500	4,600	5,200
17:00 a 19:00	4,400	4,900	5,000	5,600
19:00 a 21:00	4,700	5,300	5,500	6,200
21:00 a 24:00	5,200	5,800	6,000	6,800

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megacine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisa Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Cobertura adicional 11 plazas
 De las 20:00 a 21:00 hrs. la cobertura del canal se reduce por la transmisión de los noticieros locales en plazas del interior.
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Compra Libre 1er. Trimestre

Hogares 20"

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Lunes a viernes	06:00 a 09:00	8,200			06:00 a 09:00	5,000
	Not. Matutino	10,800	06:00 a 13:00	4,200	09:00 a 14:00	6,400
	09:00 a 14:00	10,600			14:00 a 17:00	8,400
	14:00 a 17:00	11,100	13:00 a 16:00	4,800	17:00 a 18:00	9,300
	Not. Vespertino	13,700	16:00 a 19:00	7,000	18:00 a 19:00	9,900
	17:00 a 19:00	11,300	19:00 a 21:00	9,900	19:00 a 20:00	10,500
	19:00 a 20:00	13,100			20:00 a 21:00	6,800
	20:00 a 21:00	14,800	21:00 a 24:00	15,900	21:00 a 24:00	11,400
	21:00 a 24:00	15,500				
	Not. Nocturno	27,400				
	Not. TD	27,400				

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Sábado	06:00 a 09:00	7,400	06:00 a 09:00	3,900	06:00 a 09:00	4,600
	09:00 a 14:00	9,200	09:00 a 13:00	6,900	09:00 a 14:00	5,900
	14:00 a 17:00	10,000	13:00 a 16:00	7,100	14:00 a 17:00	7,000
	17:00 a 19:00	10,800	16:00 a 20:00	10,500	17:00 a 19:00	8,000
	19:00 a 21:00	12,500	20:00 a 24:00	14,300	19:00 a 21:00	9,300
	21:00 a 24:00	14,800			21:00 a 24:00	10,600

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Domingo	06:00 a 10:00	4,000	06:00 a 09:00	3,500	06:00 a 09:00	4,600
	10:00 a 14:00	9,300	09:00 a 12:00	6,000	09:00 a 14:00	5,900
	Más Deporte	14,600	12:00 a 16:00	9,000	14:00 a 17:00	7,600
	14:00 a 17:00	11,000	16:00 a 20:00	10,500	17:00 a 19:00	8,300
	17:00 a 19:00	12,500	20:00 a 24:00	14,300	19:00 a 21:00	8,900
	Acción	16,100			21:00 a 24:00	9,900
	19:00 a 21:00	14,300				
	21:00 a 24:00	16,600				
	La Jugada	27,400				

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megachic y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 18:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisión Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
 Programas Deportivos
 Programas Infantiles
 Cobertura adicional 11 plazas
 De las 20:00 a 21:00 hrs. la cobertura del canal se reduce por la transmisión de los noticieros locales en plazas del interior.
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Punto de Rating
Compra Libre 1er. Trimestre

Hogares 10"

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Lunes a viernes	06:00 a 09:00	5,200	06:00 a 13:00	2,700	06:00 a 09:00	3,200
	Not. Matutino	6,800			09:00 a 14:00	4,000
	09:00 a 14:00	6,700			14:00 a 17:00	5,300
	14:00 a 17:00	7,000			17:00 a 18:00	5,900
	Not. Vespertino	8,600	13:00 a 16:00	3,000	18:00 a 19:00	6,200
	17:00 a 19:00	7,100	16:00 a 19:00	4,400	19:00 a 20:00	6,600
	19:00 a 20:00	8,200	19:00 a 21:00	6,200	20:00 a 21:00	4,300
	20:00 a 21:00	9,300	21:00 a 24:00	10,000	21:00 a 24:00	7,200
	21:00 a 24:00	9,700				
	Not. Nocturno	17,200				
	Not. TD	17,200				

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Sábado	06:00 a 09:00	4,700	06:00 a 09:00	2,500	06:00 a 09:00	2,900
	09:00 a 14:00	5,800	09:00 a 13:00	4,400	09:00 a 14:00	3,700
	14:00 a 17:00	6,300	13:00 a 16:00	4,500	14:00 a 17:00	4,400
	17:00 a 19:00	6,800	16:00 a 20:00	6,600	17:00 a 19:00	5,000
	19:00 a 21:00	7,900	20:00 a 24:00	9,000	19:00 a 21:00	5,900
	21:00 a 24:00	9,300			21:00 a 24:00	6,700

	Canal 2		Canal 5		Canal 9	
	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre	Horario	1er. trimestre
Domingo	06:00 a 10:00	2,500	06:00 a 09:00	2,200	06:00 a 09:00	2,900
	10:00 a 14:00	5,900	09:00 a 12:00	3,800	09:00 a 14:00	3,700
	Más Deporte	9,200	12:00 a 16:00	5,700	14:00 a 17:00	4,800
	14:00 a 17:00	6,900			17:00 a 19:00	5,200
	17:00 a 19:00	7,900	16:00 a 20:00	6,600	19:00 a 21:00	5,600
	Acción	10,100	20:00 a 24:00	9,000	21:00 a 24:00	6,200
	19:00 a 21:00	9,000				
	21:00 a 24:00	10,400				
	La Jugada	17,200				

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.
 -Fútbol Soccer, eventos deportivos, Megacine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.
 -El CPH Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.
 -Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisión Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.
 -En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
 Programas Deportivos
 Programas Infantiles
 Cobertura adicional 11 plazas
 De las 20:00 a 21:00 hrs. la cobertura del canal se reduce por la transmisión de los noticieros locales en plazas del interior.
 1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25
 2do. trimestre: marzo 26 - junio 24
 3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30
 4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007

Tarifas Spoteo Local año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local			Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL	CAD	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00			
1	AGUASCALIENTES	AGS	2	P	620	650	650	610	610	550	550															
2	ENSENADA	BC	23	L	390	390	390	200	200	200	200	180	180	180	180	400	300	310	410	410	180	180				
3	MEXICALI	BC	3	L	700	700	700	700	540	540	540	540	430	430	490	500	500	950	930	920	1,000	980				
4	TIJUANA	BC	12	L	1,350	1,520	1,750	1,750	1,265	1,330	1,330	1,330	1,090	1,090	1,440	1,440	2,350	2,350	2,220	2,220	2,760	1,100	1,080			
5	LA PAZ	BCS	10	L	520	520	540	540	540	530	530	530	510	510	500	540	570	570	570	570	650	650	570			
6	CD. JUÁREZ	CHH	56	L	1,500	1,500	1,500	1,500	1,270	1,100	1,100	1,100	1,130	1,300	1,300	1,500	1,740	1,800	1,800	1,880	1,880	1,700	1,700			
7	CHIHUAHUA	CHH	9	P	700	700	700	750	750	690	690															
8	HGO. DEL PARRAL	CHH	13	L	470	470	450	470	470	470	470	470	450	450	450	470	1,210	1,210	1,210	1,210	1,350	1,350	1,210			
9	SAN CRISTÓBAL / TUXTLA GTZ.	CHS	5	P	1,130	1,130	1,130	1,130	1,210	1,210	1,210	1,210														
10	TAPACHULA	CHS	4	P	830	860	860	860	890	890	890	890														
11	CD. ACUÑA	COAH	38	L	70	70	70	70	70	70	120	120	110	110	110	120	130	130	130	140	140	130				
12	PIEDRAS NEGRAS	COAH	3	L	220	220	220	220	280	280	280	240	220	210	230	230	330	410	380	380	380	380				
13	PIEDRAS NEGRAS	COAH	22	L	260	260	260	260	340	340	340	340	290	290	290	410	450	450	450	450	500	500	450			
14	SALTILLO	COAH	7	L	930	970	970	950	930	930	950	1,140	1,110	1,080	1,120	1,120	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440			
15	SALTILLO	COAH	25	P	240	240	240	240	240	240	240															
16	TORREÓN	COAH	40	P	490	530	530	490	490	490	490															
17	COAHUILA	COL	13	P	550	550	550	400																		
18	DURANGO	DGO	12	L	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	480	480	480	480	480	480	480			
19	TOLUCA	EDOMX	8	P	600	650	650	650	290	290	290															
20	ACAPULCO	GRO	2	P	440	530	530	410	440	530	530															
21	LEÓN	GTO	2	L	1,740	1,740	1,740	1,740	1,740	1,740	1,190	1,140	1,450	1,200	1,200	1,200	1,680	1,720	2,250	1,990	1,990	1,770				
22	GUADALAJARA	JAL	4	L	12,500	12,500	12,500	12,500	6,500	6,500	5,970	5,970	6,940	7,300	4,000	4,000	3,710	3,510	6,500	12,340	13,680	13,680	13,320			
23	GUADALAJARA	JAL	21	L	1,840	2,200	2,200	2,350	2,350	2,350	2,600	2,600	2,600	2,350	2,260	2,390	2,390	3,780	3,780	4,500	4,500	3,650	3,580			
24	MORELIA / URUAPAN	MICH	13	P	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130															
25	CUERNAVACA	MOR	11	P	600	600	600	370	650	450	450															
26	TEPIC	NAI	2	L	470	470	450	490	480	500	500	500	460	440	440	470	720	720	720	720	800	800	720			
27	MONTERREY	NL	2	L	950	950	950	950	1,100	1,530	1,530	1,530	1,530	1,250	1,250	1,300	1,300	1,650	1,650	1,580	1,470	1,390	1,390			
28	MONTERREY	NL	34	L	4,500	4,500	4,500	4,000	4,000	4,000	4,000	3,100	2,350	3,000	2,100	2,350	2,350	5,500	5,500	4,400	4,400	4,000				
29	OAXACA	OAX	4	P	450	450	450	480	480	480	480															
30	PUEBLA	PUE	3	L	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	1,610	1,610	1,610	1,610	1,600	1,600	1,640	1,640	1,940	2,340	2,490	2,490	2,490	1,940			
31	CANCÚN	Q. ROO	13	L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,125	2,100	2,200	2,250	2,250	2,250	2,250	2,500	2,500	2,500			

Tarifas Locales

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Spoteo Local año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local			Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL	CAD	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00			
32	QUERÉTARO / ZAMORANO	GRO	21	9	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	2,850	2,850															
33	CUJACÁN	SIN	3	L	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	2,880	2,880	2,880	2,880	1,200	1,200			
34	MAZATLÁN	SIN	7	L	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,980	1,980	1,980	1,980	900	900			
35	CD. VALLES	SLP	8	L	310	310	310	310	310	310	310	310	350	350	350	360	1,050	1,050	1,050	1,050	1,200	1,200	1,050			
36	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	7	9	480	480	480	500	480	480	480															
37	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	13	L	440	470	470	460	460	460	500	500	500	500	480	500	530	530	530	530	530	530	530	530		
38	CD. OBREGÓN	SON	2	L	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	3,420	3,420	3,420	3,420	1,080	1,080			
39	HERMOSILLO	SON	12	L	1,150	1,230	1,230	210	210	790	1,000	1,000	450	400	400	410	400	470	1,000	510	510	210	200			
40	VILLAHERMOSA	TAB	9	9	1,150	1,150	1,150	1,150	1,210	1,210	1,210															
41	CD. VICTORIA	TAMPS	26	9	240	240	240	240	240	240																
42	MATAMOROS / REYNOSA	TAMPS	7	L	610	610	700	600	590	590	590	590	610	260	260	260	400	450	300	660	660	300	300			
43	NUEVO LAREDO	TAMPS	2	L	470	480	480	480	480	480	480	480	460	460	460	470	520	630	660	880	880	660	660			
44	NUEVO LAREDO	TAMPS	57	L	220	220	220	220	280	280	280	240	220	210	230	250	250	330	410	380	380	380	380			
45	TAMPICO	TAMPS	24	L	550	550	550	1,200	1,200	1,040	930	930	1,100	410	460	460	460	840	650	930	780	780	740			
46	VERACRUZ	VER	2	L	220	220	220	220	280	280	280	240	220	210	230	250	250	330	410	380	380	380				
47	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	9	L	2,180	3,300	3,300	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,440	3,300	3,220	3,060	4,600	4,600	4,380	4,930	4,420	4,350	4,350			
48	MÉridA	YUC	2	L	1,710	1,710	1,710	1,790	1,790	1,790	1,790	1,790	1,640	1,650	2,940	2,940	3,940	3,940	3,940	3,940	3,940	4,300	4,300	3,940		
49	ZACATECAS	ZAC	13	9	240	290	290	400	340	340																

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Spoteo Local año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local		Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	Edo.	CL	CAD	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00		
1	AGUASCALIENTES	AGS	2	P	620	620	620	610	610	450	450														
2	ENSENADA	BC	23	L	380	390	390	180	180	180	180	180	180	180	180	180	400	300	310	410	410	180	180		
3	MEXICALI	BC	3	L	600	600	580	500	540	530	530	430	430	490	490	500	500	930	930	920	1,000	980			
4	TIJUANA	BC	12	L	1,350	1,520	1,540	1,540	1,240	1,330	1,330	1,330	1,090	1,090	1,440	1,440	1,920	2,350	2,220	2,220	2,760	1,100	1,080		
5	LA PAZ	BCS	10	L	520	520	540	540	540	530	550	530	510	510	500	540	570	570	570	570	570	570	570	570	
6	CD. JUÁREZ	CHH	58	L	1,290	1,290	1,290	1,240	1,140	1,270	1,120	1,120	1,130	1,160	1,160	1,120	1,740	1,800	1,820	1,880	1,880	1,700	1,700		
7	CHIHUAHUA	CHH	9	P	680	680	680	680	690	690	630														
8	HGO. DEL PARRAL	CHH	13	L	470	470	450	470	470	470	470	470	450	450	450	470	1,210	1,210	1,210	1,210	1,210	1,210	1,210		
9	SAN CRISTÓBAL / TUXTLA GTZ	CHS	5	P	860	860	860	860	860	860	860	950													
10	TAPACHULA	CHS	4	P	600	600	600	600	600	600	600	670													
11	CD. ACUÑA	COAH	58	L	70	70	70	70	70	70	120	120	110	110	110	120	130	130	130	130	130	130	130	130	
12	PIEDRAS NEGRAS	COAH	3	L	220	220	220	220	280	280	280	240	220	210	250	250	250	330	410	380	380	380	380		
13	PIEDRAS NEGRAS	COAH	22	L	240	240	240	240	340	340	340	340	250	250	290	410	450	450	450	450	450	450	450	450	
14	SALTILLO	COAH	7	L	930	970	970	950	930	930	950	1,140	1,110	1,080	1,120	1,120	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	
15	SALTILLO	COAH	25	P	240	240	240	240	240	240	240														
16	TORREÓN	COAH	40	P	450	490	490	450	450	450	450														
17	COUAMA	COL	13	P	250	250	250	400																	
18	DURANGO	DOGO	12	L	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	480	460	450	450	450	450	450	
19	TOLUCA	EDOMX	8	P	600	650	650	650	290	290	290														
20	ACAPULCO	GRO	2	P	460	460	460	410	440	460	460														
21	LEÓN	GTO	2	L	1,480	1,480	1,480	1,510	1,510	1,740	1,740	1,190	1,140	1,320	1,200	1,200	1,200	1,480	1,720	2,210	1,990	1,770	1,770		
22	GUADALAJARA	JAL	4	L	10,830	10,830	10,830	10,830	5,970	5,970	5,970	5,970	6,940	6,940	3,260	3,450	3,710	3,510	5,100	12,340	13,680	13,680	13,320		
23	GUADALAJARA	JAL	21	L	1,840	1,840	1,840	2,130	2,130	2,020	2,370	2,140	1,910	2,350	2,240	2,390	2,390	3,000	3,780	4,080	4,080	3,650	3,580		
24	MORELIA / URUAPAN	MICH	13	P	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130														
25	CUERNAVACA	MOR	11	P	600	650	650	370	650	370	370														
26	TEPIC	NAY	2	L	470	470	450	490	480	500	500	500	460	440	440	470	720	720	720	720	720	720	720		
27	MONTERREY	NL	2	L	950	950	950	950	1,040	1,100	1,100	1,060	960	980	990	1,180	1,180	1,270	1,560	1,580	1,470	1,390	1,390		
28	MONTERREY	NL	34	L	3,040	3,040	3,040	3,040	2,420	2,420	2,420	3,090	2,320	2,320	2,090	2,340	2,340	4,680	4,680	4,390	4,390	3,970			
29	OAXACA	OAX	4	P	410	410	410	430	430	430	430														
30	PUEBLA	PUE	3	L	1,920	1,920	1,920	1,970	1,970	1,490	1,490	1,610	1,610	1,600	1,650	1,640	1,640	1,940	2,340	2,490	2,490	1,940	1,940		
31	CANCÚN	Q. ROO	13	L	1,100	1,100	1,100	1,100	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,125	2,100	2,200	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250	

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Spoteo Local año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local			Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	Edo.	Cl.	CAD	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00			
32	QUERÉTARO / ZAMORANO	GRO	21	P	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880															
33	CULIACÁN	SIN	3	L	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	2,880	2,880	2,880	2,880	1,260	1,260		
34	MAZATLÁN	SIN	7	L	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,980	1,980	1,980	1,980	900	900		
35	CD. VALLES	SLP	8	L	310	310	310	310	310	310	310	310	350	350	350	350	540	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050		
36	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	7	P	480	480	480	500	480	480	480															
37	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	13	L	440	470	470	460	460	460	500	500	500	500	480	500	530	530	830	830	830	830	830	830		
38	CD. OSBEGÓN	SON	2	L	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620	3,420	3,420	3,420	3,420	1,080	1,080		
39	HERMOSILLO	SON	12	L	1,150	1,230	1,230	210	210	790	810	810	450	400	410	410	400	470	820	510	510	210	200			
40	VILLAHERMOSA	TAB	9	P	860	860	860	860	860	860	860	950														
41	CD. VICTORIA	TAMPS	26	P	240	240	240	240	240	240	240															
42	MATAMOROS / REYNOSA	TAMPS	7	L	610	610	660	600	590	580	580	580	610	260	260	260	280	300	300	660	660	300	300			
43	NUEVO LAREDO	TAMPS	2	L	470	480	480	480	480	480	480	880	880	460	460	470	520	630	660	660	660	660	660	660		
44	NUEVO LAREDO	TAMPS	57	L	220	220	220	220	280	280	280	240	220	210	250	250	250	330	410	380	380	380	380	380		
45	TAMPICO	TAMPS	24	L	470	470	480	1,190	1,190	1,060	930	930	990	410	460	460	460	840	510	930	780	780	760	760		
46	VERACRUZ	VER	2	L	200	220	220	220	280	280	280	240	220	210	250	250	250	330	410	380	380	380	380	380		
47	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	9	L	2,180	2,480	2,480	2,480	2,250	2,260	2,250	2,250	2,440	2,260	3,220	3,060	3,060	4,600	4,380	4,950	4,420	4,350	4,350	4,350		
48	MÉRIDA	YUC	2	L	1,710	1,710	1,710	1,790	1,790	1,790	1,700	1,730	1,640	1,650	2,940	2,940	3,940	3,940	3,940	3,940	3,940	3,940	3,940	3,940		
49	ZACATECAS	ZAC	13	P	240	290	290	340	340	340	340															

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20° G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-2 año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL	CAD	06:30	07:00	08:00	09:30	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
1	AGUASCALIENTES	AGS	7	2	1,070	1,070	1,070	880	880	880	880	880	1,070	1,100	1,930	1,930	1,930	3,670	3,670	3,670	3,670	2,120	2,120				
2	ENSENADA	BC	57	2	540	540	540	440	440	440	440	440	540	560	650	650	650	970	970	970	970	720	720				
3	MEXICALI	BC	14	2	1,700	1,700	1,700	1,450	1,450	1,450	1,450	1,700	1,770	2,030	2,030	2,030	3,540	3,540	3,540	3,540	2,230	2,230					
4	TIJUANA	BC	57	2	4,650	4,650	4,650	4,340	4,340	4,340	4,340	4,650	4,650	6,720	6,720	6,720	10,730	10,730	10,730	10,730	7,370	7,370					
5	CAMPECHE	CAMP	8	2	1,360	1,360	1,360	1,170	1,170	1,170	1,170	1,360	1,400	2,070	2,070	2,070	2,730	2,730	2,730	2,730	2,280	2,280					
6	CD. DEL CARMEN	CAMP	11	2	730	730	730	630	630	630	630	730	770	1,170	1,170	1,170	1,630	1,630	1,630	1,630	1,280	1,280					
7	CD. CUAUHTÉMOC	CHH	5	2	1,070	1,070	1,070	920	920	920	920	1,070	1,100	1,370	1,370	1,370	1,770	1,770	1,770	1,770	1,520	1,520					
8	CD. DELICIAS	CHH	6	2	970	970	970	830	830	830	830	970	1,000	1,300	1,300	1,300	1,770	1,770	1,770	1,770	1,470	1,470					
9	CD. JUÁREZ	CHH	32	2	2,780	2,780	2,780	2,620	2,620	2,620	2,620	2,780	2,900	4,120	4,120	4,120	4,120	6,270	6,270	6,270	4,530	4,530					
10	CHIHUAHUA	CHH	13	2	1,460	1,460	1,460	1,310	1,310	1,310	1,310	1,460	1,500	1,930	1,930	1,930	3,210	3,210	3,210	3,210	2,120	2,120					
11	HGO. DEL PARRAL	CHH	7	2	860	860	860	760	760	760	760	860	900	1,470	1,470	1,470	2,230	2,230	2,230	2,230	1,840	1,840					
12	NVO. CASAS GDES.	CHH	6	2	2,420	2,420	2,420	2,060	2,060	2,060	2,060	2,420	2,420	3,150	3,150	3,150	4,540	4,540	4,540	4,540	3,510	3,510					
13	TAPACHULA	CHS	5	2	770	770	770	720	720	720	720	770	770	1,400	1,400	1,400	1,690	1,690	1,690	1,690	1,520	1,520					
14	TUXTLA GUTÉRRIZ	CHS	12	2	1,070	1,070	1,070	970	970	970	970	1,070	1,100	2,100	2,100	2,100	2,530	2,530	2,530	2,530	2,330	2,330					
15	CD. ACUÑA	COAH	34	2	270	270	270	220	220	220	220	270	280	370	370	370	540	540	540	540	420	420					
16	MONCLOVA	COAH	35	2	730	730	730	590	590	590	590	730	770	970	970	970	1,580	1,580	1,580	1,580	1,070	1,070					
17	NUEVA ROSITA	COAH	23	2	270	270	270	270	270	270	270	270	270	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540				
18	REDRAS NEGRAS	COAH	46	2	490	490	450	450	450	450	450	490	490	760	760	760	1,110	1,110	1,110	1,110	850	850					
19	SALTILLO	COAH	9	2	880	880	880	830	830	830	830	880	910	1,280	1,280	1,280	2,030	2,030	2,030	2,030	1,720	1,720					
20	TORREÓN	COAH	11	2	1,170	1,170	1,170	970	970	970	970	1,170	1,210	1,770	1,770	1,770	2,380	2,380	2,380	2,380	1,980	1,980					
21	COLUMA	COL	7	2	540	540	540	440	440	440	440	540	560	650	650	650	970	970	970	970	720	720					
22	MANZANILLO	COL	7	2	510	510	510	430	430	430	430	510	510	890	890	890	1,150	1,150	1,150	1,150	970	970					
23	DURANGO	DGO	5	2	540	540	540	540	540	540	540	540	560	560	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400					
24	ACAPULCO	GRO	12	2	780	780	780	630	630	630	630	780	820	2,180	2,180	2,180	3,330	3,330	3,330	3,330	2,380	2,380					
25	CHILPANCIINGO	GRO	12	2	590	590	590	440	440	440	440	590	610	1,020	1,020	1,020	1,400	1,400	1,400	1,400	1,120	1,120					
26	IGUALA	GRO	9	2	440	440	440	390	390	390	390	440	440	1,170	1,170	1,170	1,820	1,820	1,820	1,820	1,280	1,280					
27	IXTAPA - ZIHUATANEJO	GRO	8	2	590	590	590	440	440	440	440	590	610	1,020	1,020	1,020	1,400	1,400	1,400	1,400	1,120	1,120					
28	LEÓN	GTO	11	2	4,320	4,320	4,320	3,840	3,840	3,840	3,840	4,320	4,320	4,310	12,210	12,210	12,210	18,920	18,920	18,920	18,920	13,440	13,440				
29	PACHUCA	HGO	10	2	830	830	830	730	730	730	730	830	860	1,520	1,520	1,520	2,030	2,030	2,030	2,030	1,670	1,670					
30	TULANCINGO	HGO	10	2	490	490	490	440	440	440	440	490	510	910	910	910	1,120	1,120	1,120	1,120	1,020	1,020					
31	GUADALAJARA	JAL	9	2	16,090	16,090	16,090	14,550	14,550	14,550	14,550	16,090	16,790	27,940	27,940	27,940	33,840	33,840	33,840	33,840	30,740	30,740					
32	PUEBLA / ALTOMONI	MEX	10	2	5,870	5,870	5,870	4,300	4,300	4,300	4,300	5,870	5,870	13,050	13,050	13,050	21,260	21,260	21,260	21,260	14,370	14,370					

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20% G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-2 año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL.	CAD	06:30	07:00	08:00	09:30	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
33	TOLUCA	MEX	10	2	1,020	1,020	1,020	830	830	830	830	1,020	1,070	2,630	2,630	2,630	4,540	4,540	4,540	4,540	4,540	2,880	2,880	2,880			
34	MORELIA	MICH	10	2	2,150	2,150	2,150	2,130	2,130	2,130	2,130	2,150	2,150	2,200	2,200	2,200	2,300	2,300	2,400	2,400	2,500	2,500	2,500	2,500			
35	URUAPAN	MICH	5	2	2,150	2,150	2,150	2,130	2,130	2,130	2,130	2,150	2,150	2,200	2,200	2,200	2,300	2,300	2,400	2,400	2,500	2,500	2,500	2,500			
36	ZAMORA	MICH	3	2	860	860	860	760	760	760	760	860	900	1,400	1,400	1,400	1,840	1,840	1,840	1,840	1,840	1,540	1,540	1,540			
37	CUERNAVACA	MOR	9	2	590	590	590	490	490	490	490	590	590	1,480	1,480	1,480	2,180	2,180	2,180	2,180	2,180	1,640	1,640	1,640			
38	TEPEC	HAY	13	2	830	830	830	680	680	680	680	830	860	1,630	1,630	1,630	2,120	2,120	2,120	2,120	1,770	1,770	1,770	1,770			
39	MONTERREY	NL	10	2	12,550	12,550	12,550	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	12,550	13,840	20,200	20,200	20,200	25,970	25,970	25,970	25,970	22,240	22,240	22,240	22,240		
40	HUAJUAPAN DE LEÓN	OAX	5	2	920	920	920	730	730	730	730	920	920	2,040	2,040	2,040	2,860	2,860	2,860	2,860	2,330	2,330	2,330	2,330			
41	OAXACA	OAX	7	2	880	880	880	680	680	680	680	880	910	1,980	1,980	1,980	2,790	2,790	2,790	2,790	2,180	2,180	2,180	2,180			
42	PALMASOLA	OAX	5	2	620	620	620	490	490	490	490	620	620	1,340	1,340	1,340	1,890	1,890	1,890	1,890	1,440	1,440	1,440	1,440			
43	CANCÚN	Q.ROO	4	2	1,020	1,020	1,020	800	800	800	800	1,020	1,070	1,780	1,780	1,780	2,340	2,340	2,340	2,340	1,950	1,950	1,950	1,950			
44	QUERÉTARO / ZAMORANO	QRO	3	2	13,110	13,110	13,110	11,110	11,110	11,110	11,110	11,110	13,110	13,110	19,090	19,090	19,090	27,680	27,680	27,680	27,680	21,000	21,000	21,000	21,000		
45	CUICUACÁN	SNL	7	2	2,990	2,990	2,990	2,510	2,510	2,510	2,510	2,990	3,110	3,780	3,780	3,780	5,000	5,000	5,000	5,000	4,170	4,170	4,170	4,170			
46	LOS MOCHES	SNL	4	2	1,770	1,770	1,770	1,600	1,600	1,600	1,600	1,770	1,840	2,560	2,560	2,560	3,560	3,560	3,560	3,560	2,790	2,790	2,790	2,790			
47	MAZATLÁN	SNL	10	2	2,090	2,090	2,090	1,770	1,770	1,770	1,770	2,090	2,170	2,900	2,900	2,900	4,230	4,230	4,230	4,230	3,180	3,180	3,180	3,180			
48	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	27	2	900	900	900	730	730	730	730	900	940	1,520	1,520	1,520	1,810	1,810	1,810	1,810	1,690	1,690	1,690	1,690			
49	CD. OSOROGÓN	SON	4	2	1,930	1,930	1,930	1,640	1,640	1,640	1,640	1,930	2,000	2,060	2,060	2,060	3,560	3,560	3,560	3,560	2,330	2,330	2,330	2,330			
50	HERMOSILLO	SON	23	2	1,400	1,400	1,400	1,130	1,130	1,130	1,130	1,400	1,460	2,400	2,400	2,400	3,110	3,110	3,110	3,110	2,620	2,620	2,620	2,620			
51	NOGALÉS	SON	50	2	390	390	390	320	320	320	320	390	420	560	560	560	790	790	790	790	610	610	610	610			
52	SAN LUIS RÍO COLORADO	SON	44	2	780	780	780	680	680	680	680	780	820	1,170	1,170	1,170	1,980	1,980	1,980	1,980	1,280	1,280	1,280	1,280			
53	VILLAHERMOSA	TAB	3	2	1,890	1,890	1,890	1,600	1,600	1,600	1,600	1,890	1,980	2,630	2,630	2,630	3,540	3,540	3,540	3,540	2,880	2,880	2,880	2,880			
54	CD. MANTE	TAMP	10	2	440	440	440	390	390	390	390	440	460	770	770	770	1,020	1,020	1,020	1,020	840	840	840	840			
55	CD. VICTORIA	TAMP	11	2	1,070	1,070	1,070	920	920	920	920	1,070	1,120	1,520	1,520	1,520	2,030	2,030	2,030	2,030	1,670	1,670	1,670	1,670			
56	MATAMOROS / REYNOSA	TAMP	17	2	1,020	1,020	1,020	830	830	830	830	1,020	1,070	2,070	2,070	2,070	3,280	3,280	3,280	3,280	2,280	2,280	2,280	2,280			
57	NUÉVO LAREDO	TAMP	11	2	490	490	490	390	390	390	390	490	510	860	860	860	1,280	1,280	1,280	1,280	970	970	970	970			
58	SAN FERNANDO	TAMP	25	2	440	440	440	340	340	340	340	440	460	670	670	670	1,020	1,020	1,020	1,020	740	740	740	740			
59	SOTO LA MARÍA	TAMP	10	2	440	440	440	340	340	340	340	440	460	670	670	670	1,020	1,020	1,020	1,020	740	740	740	740			
60	TAMPICO	TAMP	7	2	1,310	1,310	1,310	1,070	1,070	1,070	1,070	1,310	1,370	2,120	2,120	2,120	2,930	2,930	2,930	2,930	2,330	2,330	2,330	2,330			
61	COATZACOALCOS	VER	2	2	680	680	680	590	590	590	590	680	720	1,120	1,120	1,120	1,630	1,630	1,630	1,630	1,210	1,210	1,210	1,210			
62	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	7	2	10,210	10,210	10,210	8,230	8,230	8,230	8,230	10,210	10,210	14,070	14,070	14,070	20,790	20,790	20,790	20,790	15,440	15,440	15,440	15,440			
63	YÉRIDA	YUC	9	2	2,420	2,420	2,420	2,240	2,240	2,240	2,240	2,420	2,400	3,390	3,390	3,390	5,280	5,280	5,280	5,280	4,000	4,000	4,000	4,000			
64	ZACATECAS	ZAC	8	2	490	490	490	420	420	420	420	490	510	770	770	770	1,120	1,120	1,120	1,120	860	860	860	860			

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 50° G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-2 año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	EDO.	CL.	CAD.	06:30	07:30	08:00	09:00	10:00	11:30	12:30	13:30	14:30	15:00	16:00	17:00	18:00	19:30	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
33	TOLUCA	MEX	10	2	840	840	840	880	880	880	880	840	880	2,170	2,170	2,170	3,750	3,750	3,750	3,750	2,380	2,380					
34	MORELIA	MICH	10	2	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,650	1,650	1,650	1,750	1,750	1,800	1,800	1,900	1,900	1,900	1,600	1,600			
35	URUAPAN	MICH	5	2	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,650	1,650	1,650	1,750	1,750	1,800	1,800	1,900	1,900	1,900	1,600	1,600			
36	ZAMORA	MICH	3	2	650	650	650	600	600	600	600	600	650	700	1,050	1,050	1,050	1,380	1,380	1,380	1,380	1,200	1,200				
37	CUERNAVACA	MOR	9	2	480	480	480	400	400	400	400	400	480	480	1,220	1,220	1,220	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,350	1,350			
38	TEPIC	NAV	13	2	680	680	680	560	560	560	560	560	680	710	1,340	1,340	1,340	1,750	1,750	1,750	1,750	1,460	1,460				
39	MONTERREY	NL	10	2	10,370	10,370	10,370	9,090	9,090	9,090	9,090	9,090	10,370	11,430	16,690	16,690	16,690	21,460	21,460	21,460	21,460	18,380	18,380				
40	HUajuapahn de León	OAX	5	2	760	760	760	600	600	600	600	600	760	760	1,680	1,680	1,680	2,360	2,360	2,360	2,360	1,840	1,840				
41	OAXACA	OAX	7	2	720	720	720	560	560	560	560	560	720	750	1,630	1,630	1,630	2,300	2,300	2,300	2,300	1,800	1,800				
42	PALMASOLA	OAX	5	2	510	510	510	400	400	400	400	400	510	510	1,120	1,120	1,120	1,560	1,560	1,560	1,560	1,200	1,200				
43	CANCÚN	Q.ROO	4	2	840	840	840	660	660	660	660	660	840	880	1,470	1,470	1,470	1,930	1,930	1,930	1,930	1,610	1,610				
44	QUERÉJARO / ZAMORANO	Q.ROO	3	2	10,830	10,830	10,830	9,180	9,180	9,180	9,180	9,180	10,830	10,830	15,770	15,770	15,770	22,870	22,870	22,870	22,870	17,330	17,330				
45	CUICUACÁN	SNH	7	2	2,470	2,470	2,470	2,070	2,070	2,070	2,070	2,070	2,470	2,570	3,120	3,120	3,120	4,290	4,290	4,290	4,290	3,440	3,440				
46	LOS MOCHIS	SNH	4	2	1,460	1,460	1,460	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,460	1,500	2,110	2,110	2,110	2,940	2,940	2,940	2,940	2,300	2,300				
47	MAZTLÁN	SNH	12	2	1,720	1,720	1,720	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,720	1,790	2,390	2,390	2,390	3,490	3,490	3,490	3,490	2,620	2,620				
48	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	27	2	740	740	740	600	600	600	600	600	740	770	1,250	1,250	1,250	1,490	1,490	1,490	1,490	1,390	1,390				
49	CD. OSOREGÓN	SON	4	2	1,890	1,890	1,890	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,890	1,890	1,700	1,700	1,700	2,940	2,940	2,940	2,940	1,840	1,840				
50	HERMOSILLO	SON	23	2	1,150	1,150	1,150	930	930	930	930	930	1,150	1,200	1,980	1,980	1,980	2,570	2,570	2,570	2,570	2,140	2,140				
51	NOGALES	SON	30	2	320	320	320	260	260	260	260	260	320	340	460	460	460	650	650	650	650	500	500				
52	SAN LUIS RÍO COLORADO	SON	44	2	640	640	640	560	560	560	560	560	640	670	960	960	960	1,630	1,630	1,630	1,630	1,000	1,000				
53	VILLAHERMOSA	TAB	3	2	1,580	1,580	1,580	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,580	1,630	2,170	2,170	2,170	2,920	2,920	2,920	2,920	2,280	2,280				
54	CD. MANTE	TAMP	10	2	360	360	360	320	320	320	320	320	360	380	630	630	630	840	840	840	840	710	710				
55	CD. VICTORIA	TAMP	11	2	880	880	880	760	760	760	760	760	880	920	1,250	1,250	1,250	1,670	1,670	1,670	1,670	1,380	1,380				
56	MATAMOROS / REYNOSA	TAMP	17	2	840	840	840	680	680	680	680	680	840	880	1,710	1,710	1,710	2,710	2,710	2,710	2,710	1,880	1,880				
57	NUEVO LAREDO	TAMP	11	2	400	400	400	320	320	320	320	320	400	420	710	710	710	1,050	1,050	1,050	1,050	800	800				
58	SAN FERNANDO	TAMP	25	2	360	360	360	280	280	280	280	280	360	380	550	550	550	840	840	840	840	610	610				
59	SOTO LA MARINA	TAMP	10	2	360	360	360	280	280	280	280	280	360	380	550	550	550	840	840	840	840	610	610				
60	TAMPICO	TAMP	7	2	1,080	1,080	1,080	880	880	880	880	880	1,080	1,130	1,750	1,750	1,750	2,420	2,420	2,420	2,420	1,920	1,920				
61	COAHUILCO DE ZARAGOZA	VER	2	2	560	560	560	480	480	480	480	480	560	590	920	920	920	1,340	1,340	1,340	1,340	1,000	1,000				
62	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	7	2	8,430	8,430	8,430	6,790	6,790	6,790	6,790	6,790	8,430	8,430	11,620	11,620	11,620	17,180	17,180	17,180	17,180	12,760	12,760				
63	MÉRIDA	YUC	9	2	1,990	1,990	1,990	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,990	2,070	2,800	2,800	2,800	4,360	4,360	4,360	4,360	3,200	3,200				
64	ZACATECAS	ZAC	8	2	400	400	400	340	340	340	340	340	400	420	630	630	630	920	920	920	920	710	710				

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007 Tarifas Bloqueo C-5 año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL	CAD	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
1	AGUASCALIENTES	AGS	13	5	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	1,110	1,110	1,110	1,430	1,500	1,790	1,790	1,790	1,790				
2	ENSENADA	BC	17	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	460	460	460	460	590	610	820	820	820			
3	MEXICALI	BC	32	5	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,480	1,480	1,480	1,800	1,880	2,210	2,210	2,210	2,210				
4	TIJUANA	BC	45	5	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	1,680	2,030	2,030	2,030	2,440	2,440	2,530	2,530	2,910	2,910	2,910			
5	CAMPECHE	CAMP	12	5	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110	1,640	1,640	1,640	1,890	1,970	2,260	2,260	2,260	2,260				
6	CD. CUAUHTÉMOC	CHH	9	5	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	580	580	580	690	690	870	870	870	870			
7	CD. DELICIAS	CHH	13	5	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	490	490	490	490	650	680	820	820	820			
8	CD. JIÁREZ	CHH	2	5	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,830	1,830	1,830	2,130	2,220	2,530	2,530	2,530	2,530				
9	CHIHUAHUA	CHH	5	5	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	1,060	1,060	1,060	1,480	1,550	1,790	1,790	1,790	1,790				
10	TAPACHULA	CHS	7	5	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	840	840	840	1,210	1,210	1,340	1,340	1,340	1,340				
11	TUXTLA GUTIÉRREZ	CHS	8	5	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	1,190	1,190	1,190	1,710	1,710	1,890	1,890	1,890	1,890				
12	CD. ACUÑA	COAH	64	5	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	300	300	300	350	370	440	440	440	440				
13	MOCTIÓLOVA	COAH	29	5	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	830	830	830	970	1,020	1,210	1,210	1,210	1,210				
14	NUEVA ROSA	COAH	29	5	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	440	440	440	440	440	440	440	440	440				
15	PEDRAS NEGRAS	COAH	52	5	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	740	780	1,020	1,020	1,020	1,020				
16	SALTILLO	COAH	5	5	740	740	740	740	740	740	740	740	740	740	1,200	1,200	1,200	1,290	1,350	1,590	1,590	1,590	1,590				
17	TORREÓN	COAH	4	5	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	1,430	1,430	1,430	1,710	1,790	1,970	1,970	1,970	1,970				
18	COLUMA	COL	5	5	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	420	420	420	510	530	730	730	730				
19	MAZAHUATLÁN	COL	5	5	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	420	420	420	510	530	730	730	730				
20	DURANGO	DDO	22	5	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	530	530	530	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330				
21	ACAPULCO	GRO	4	5	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	560	560	560	830	870	1,150	1,150	1,150	1,150				
22	CHILPANCHINGO	GRO	2	5	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	690	690	690	920	970	1,150	1,150	1,150	1,150				
23	IGUALA	GRO	11	5	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	600	600	600	650	690	970	1,090	1,090	1,090				
24	ITAPA - ZHUATANÉJO	GRO	2	5	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	690	690	690	920	970	1,150	1,150	1,150	1,150				
25	LEÓN	GTO	25	5	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	3,290	4,310	4,310	4,310	6,080	6,330	7,650	7,650	7,650	7,650				
26	PACHUCA	HGO	8	5	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	1,060	1,060	1,060	1,340	1,400	1,640	1,640	1,640	1,640				
27	GUADALAJARA	JAL	2	5	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	11,140	13,410	13,410	13,410	17,970	18,730	21,890	21,890	21,890	21,890				
28	PUEBLA / ALTAMONTE	MEX	8	5	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	3,710	3,710	3,710	5,170	5,390	6,550	6,550	6,550	6,550				
29	TOLUCA	MEX	31	5	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	1,750	1,750	1,750	2,270	3,410	4,420	4,420	4,420	4,420				
30	MORELIA	MICH	4	5	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	1,430	1,430	1,430	1,700	1,840	1,840	1,840	1,840	1,840				
31	URUAPAN	MICH	21	5	670	670	670	670	670	670	670	670	670	670	820	820	820	1,270	1,330	1,490	1,490	1,490	1,490				
32	ZAMORA	MICH	28	5	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	570	570	570	800	830	1,020	1,020	1,020	1,020				

- NOTAS IMPORTANTES:**
- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
 - Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
 - Las bebidas alcohólicas con 20° G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
 - Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
 - Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
 - Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
 - El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-5 año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL.	CAD.	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
33	CUERNAVACA	MOR	7	5	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460			
34	TEPEC	NAY	5	5	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420			
35	MONTERREY	NL	6	5	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760	7,760			
36	HUAMARAN DE LEÓN	OAX	2	5	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460			
37	OAXACA	OAX	5	5	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510			
38	PALMASOLA	OAX	9	5	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350			
39	CANCÚN	Q.ROO	2	5	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760			
40	QUERÉTARO / ZAMORAHO	QRO	5	5	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740			
41	CUILACÁN	SH	22	5	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130			
42	LOS MOCHIS	SH	28	5	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330			
43	MAZATLÁN	SH	4	5	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520			
44	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	2	5	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650			
45	CD. ORBEGÓN	SON	36	5	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330			
46	HERMOSILLO	SON	29	5	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720			
47	NOGALES	SON	38	5	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280			
48	CD. MANTE	TAMPS	22	5	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350			
49	CD. VICTORIA	TAMPS	13	5	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690			
50	TAMPICO	TAMPS	24	5	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690	690			
51	COATECOALCOS	VER	4	5	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560			
52	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	5	5	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800			
53	MÉRIDA	YUC	4	5	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520	1,520			
54	ZACATECAS	ZAC	3	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400			

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-5 año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	EDO.	CL	CAD	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00				
1	AGUASCALIENTES	AGS	13	5	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	960	960	960	1,240	1,300	1,550	1,550	1,550	1,550				
2	ENSENADA	BC	17	5	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	400	400	400	500	530	710	710	710	710				
3	MEXICALI	BC	32	5	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,280	1,280	1,280	1,560	1,630	1,920	1,920	1,920	1,920					
4	TIJUANA	BC	45	5	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,760	1,760	1,760	2,120	2,120	2,200	2,200	2,530	2,530	2,530					
5	CAMPECHE	CAMP	12	5	960	960	960	960	960	960	960	960	960	960	1,420	1,420	1,420	1,640	1,710	1,960	1,960	1,960					
6	CD. CUAUHTEMOC	CHH	9	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	500	500	500	600	600	750	750	750					
7	CD. DELICIAS	CHH	13	5	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	400	400	400	560	590	710	710	710					
8	CD. JUÁREZ	CHH	2	5	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	1,590	1,590	1,590	1,850	1,930	2,200	2,200	2,200					
9	CHIHUAHUA	CHH	5	5	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	920	920	920	1,280	1,340	1,550	1,550	1,550					
10	TAPACHULA	CHIS	7	5	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	730	730	730	1,050	1,050	1,160	1,160	1,160					
11	TUXTLA GUTIÉRREZ	CHIS	8	5	710	710	710	710	710	710	710	710	710	710	1,030	1,030	1,030	1,480	1,480	1,640	1,640	1,640					
12	CD. ACUÑA	COAH	64	5	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	240	240	240	300	320	380	380	380					
13	MONCLOVA	COAH	29	5	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	720	720	720	840	880	1,050	1,050	1,050					
14	NEUQUEN	COAH	29	5	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	280	280	280	380	380	380	380	380					
15	PEDRAS NEGRAS	COAH	32	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	640	670	880	880	880					
16	SALTILLO	COAH	5	5	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	1,040	1,040	1,040	1,120	1,170	1,380	1,380	1,380					
17	TORREÓN	COAH	4	5	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	1,240	1,240	1,240	1,480	1,550	1,710	1,710	1,710					
18	COJIMA	COL	5	5	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	360	360	360	440	460	630	630	630					
19	MANIZALLO	COL	5	5	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	360	360	360	440	460	630	630	630					
20	DURANGO	DGO	22	5	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	480	480	480	600	600	840	840	840					
21	ACAPULCO	GRO	4	5	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	480	480	720	720	720					
22	CHILPANCIINGO	GRO	2	5	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	400	400	400	600	640	1,000	1,000	1,000					
23	IGUALA	GRO	11	5	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	520	520	800	840	1,380					
24	IXTAPA - ZHUATANEJO	GRO	2	5	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	400	400	400	600	640	1,000	1,000	1,000					
25	LEÓN	GTO	25	5	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	2,860	3,740	3,740	3,740	5,380	5,500	6,650	6,650	6,650					
26	PACHUCA	HGO	8	5	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	920	920	920	1,160	1,210	1,420	1,420	1,420					
27	GUADALAJARA	JAL	2	5	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	9,680	11,660	11,660	11,660	15,620	16,280	19,230	19,230	19,230					
28	PUEBLA / ALTOMOCHIL	MEX	8	5	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	3,220	3,220	3,220	4,490	4,660	5,690	5,690	5,690					
29	TOLUCA	MEX	31	5	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	1,020	1,020	1,520	1,520	1,520					
30	MORELIA	MICH	4	5	710	710	710	710	710	710	710	710	710	710	1,240	1,240	1,240	1,410	1,470	1,610	1,610	1,610					
31	URUAPAN	MICH	21	5	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	710	710	710	1,100	1,150	1,290	1,290	1,290					
32	ZAMORA	MICH	28	5	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	490	490	490	690	720	880	880	880					

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007
Tarifas Bloqueo C-5 año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local				Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	EDO.	CL.	CAD	06:30	07:30	08:30	09:30	10:30	11:30	12:30	13:30	14:00	15:00	16:00	17:00	18:30	19:30	20:00	21:30	22:00	23:00	24:00				
33	CUERNAVACA	MOR	7	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	840	840	840	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400			
34	TEPEC	NAJ	5	5	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	1,000	1,000	1,000	1,000	1,200	1,200	1,400	1,400	1,400	1,400			
35	MONTERREY	NL	6	5	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	6,740	7,480	7,480	7,480	10,120	10,550	11,690	11,690	11,690	11,690	11,690			
36	HUAJAPAN DE LEÓN	OAX	2	5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	880	880	880	840	840	920	920	920	920	920			
37	OAXACA	OAX	5	5	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	640	640	640	640	920	960	1,050	1,050	1,050	1,050			
38	PALMASOLA	OAX	9	5	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	440	440	440	640	640	700	700	700	700			
39	CANCÚN	QROO	2	5	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	970	970	970	1,240	1,290	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380			
40	QUERÉTARO / ZAMORANO	GRO	5	5	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,800	2,800	2,800	2,800	4,800	4,800	5,000	5,000	5,840	5,840	5,840			
41	CUJACÁN	SIN	22	5	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	1,850	2,290	2,290	2,290	2,780	2,890	3,350	3,350	3,350	3,350	3,350			
42	LOS MOCHIS	SIN	28	5	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,410	1,410	1,410	1,740	1,840	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110			
43	MAZATLÁN	SIN	4	5	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,680	1,680	1,680	1,980	2,070	2,390	2,390	2,390	2,390	2,390			
44	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	2	5	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	920	920	920	1,040	1,110	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350			
45	CD. OSBEGÓN	SON	36	5	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,320	1,320	1,320	1,630	1,720	2,110	2,110	2,110	2,110	2,110			
46	HERMOSILLO	SON	29	5	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	1,040	1,040	1,040	1,240	1,290	2,070	2,070	2,070	2,070	2,070			
47	NOGALES	SON	38	5	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	340	340	340	420	440	550	550	550	550	550			
48	CD. MANTE	TAMPS	22	5	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	400	400	400	520	550	710	710	710	710	710			
49	CD. VICTORIA	TAMPS	13	5	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	740	740	740	1,120	1,170	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380			
50	TAMPICO	TAMPS	24	5	600	600	600	600	600	600	600	600	600	720	720	720	720	800	840	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000			
51	COATZACOALCOS	VER	4	5	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	700	700	700	880	920	1,170	1,170	1,170	1,170	1,170			
52	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	5	5	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,960	3,960	3,960	5,720	5,940	7,480	7,480	7,480	7,480	7,480			
53	MÉRIDA	YUC	4	5	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,810	1,810	1,810	2,780	2,890	2,980	2,980	2,980	2,980	2,980			
54	ZACATECAS	ZAC	3	5	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	460	460	460	600	630	750	750	750	750	750			

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20° G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueo únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007

Tarifas Bloqueo C-9 año 2007

20"

Lunes a viernes

Estaciones con programación local		Costo por 20 segundos																							
No.	CIUDAD	EDO.	CL	CAD	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00		
1	AGUASCALIENTES	AGS	2	P								660	660	660	1,040	1,040	1,320	1,320	1,320	1,590	1,590	1,590	1,590		
2	MEXICALI	BC	38	P	360	360	360	360	360	360	360	360	360	530	530	530	710	710	710	710	800	800	800		
3	CHIHUAHUA	CHH	9	P								730	730	730	730	730	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460	1,460		
4	CD. JUÁREZ	CHH	5	P								790	790	1,170	1,170	1,170	1,560	1,560	1,560	1,560	1,610	1,610	1,610		
5	SAN CRISTÓBAL / TUXTLA GTZ	CHS	5	P								1,210	1,530	1,530	1,530	2,420	2,420	2,420	2,420	2,420	2,520	2,520	2,520		
6	TAPACHULA	CHS	4	P								890	1,170	1,170	1,170	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,760	1,760	1,760		
7	SALTILLO	COAH	25	P								310	310	420	420	420	550	550	550	550	660	660	660		
8	TORREÓN	COAH	40	P								600	600	800	800	800	1,280	1,280	1,280	1,280	1,440	1,440	1,440		
9	COUAMA	COL	13	P					330	330	330	330	330	400	400	400	490	490	490	490	620	620	620		
10	MANZANILLO	COL	13	P	280	280	280	440	330	330	330	330	330	400	400	400	490	490	490	490	620	620	620		
11	ACAPULCO	GRO	12	P								910	910	910	370	270	550	550	550	550	690	690	690		
12	GUADALAJARA	JAL	5	P	3,630	3,630	3,630	3,630	3,630	3,630	3,630	3,630	3,630	5,330	5,330	5,330	7,020	7,020	7,020	7,020	8,230	8,230	8,230		
13	PUEBLA / ALTOMONI	MEX	32	P	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	3,910	3,910	3,910	5,260	5,260	5,260	5,260	5,640	5,640	5,640		
14	TOLUCA	MEX	8	P								380	380	580	580	580	750	750	750	750	800	800	800		
15	MORELIA	MICH	13	P								1,940	1,940	1,940	1,940	1,940	2,580	2,580	2,580	2,580	3,060	3,060	3,060		
16	CUERNAVACA	MOR	11	P								430	500	500	500	500	690	690	1,380	710	710	660	660		
17	MONTERREY	NL	22	P	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	3,570	5,410	5,410	5,410	6,810	6,810	6,810	6,810	7,950	7,950	7,950	7,950		
18	OAXACA	OAX	4	P								440	440	690	690	690	970	970	970	970	1,070	1,070	1,070		
19	QUERÉTARO / ZAMORANO	QRO	21	P								4,730	4,730	5,530	5,530	5,530	9,460	9,460	9,460	9,460	11,050	11,050	11,050		
20	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	7	P								470	470	610	610	610	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080		
21	HERMOSILLO	SON	2	P	600	600	600	600	600	600	600	600	600	880	880	880	1,460	1,460	1,460	1,460	2,120	2,120	2,120		
22	VILLAHERMOSA	TAB	9	P								1,210	1,610	1,610	1,610	2,420	2,420	2,420	2,420	2,520	2,520	2,520	2,520		
23	CD. VICTORIA	TAMPS	26	P								310	310	440	440	440	620	620	620	620	750	750	750		
24	TAMPICO	TAMPS	9	P	690	690	690	690	690	690	690	690	690	830	830	830	880	880	880	880	970	970	970		
25	VERACRUZ / LAS LAJAS	VER	22	P	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040	7,390	7,390	7,390	9,900	9,900	9,900	9,900	11,260	11,260	11,260		
26	ZACATECAS	ZAC	13	P								350	350	350	350	360	530	530	530	530	530	530	530		

NOTAS IMPORTANTES:

- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
- Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
- Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más sólo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
- Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
- Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
- Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
- El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007
Tarifas Bloqueo C-9 año 2007

20"

Sábado y domingo

Estaciones con programación local			Costo por 20 segundos																							
No.	Ciudad	EDO.	CL.	CAD.	04:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00			
1	AGUASCALIENTES	AGS	2	9							600	600	600	600	960	960	1,200	1,200	1,200	1,440	1,440	1,440	1,440			
2	MEXICALI	BC	38	9	300	300	300	300	300	300	300	300	300	480	480	480	640	640	640	640	720	720	720			
3	CD. JUÁREZ	CHH	5	9							660	660	660	660	660	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320			
4	CHIHUAHUA	CHH	9	9							710	710	1,050	1,050	1,050	1,410	1,410	1,410	1,410	1,410	1,460	1,460	1,460			
5	SAN CRISTÓBAL / TUXTLA GTL	CHS	5	9							1,210	1,210	1,210	1,840	1,840	1,840	1,840	1,910	1,910	1,910	1,910	2,290	2,290			
6	TAPACHULA	CHS	4	9									990	990	990	1,250	1,250	1,250	1,250	1,320	1,320	1,320	1,380			
7	SALTILLO	COAH	25	9							280	280	380	380	380	380	500	500	500	500	600	600	600			
8	TORREÓN	COAH	40	9							540	540	720	720	720	720	1,160	1,160	1,160	1,160	1,320	1,320	1,320			
9	COUMA	COL	13	9					300	300	300	300	300	360	360	360	440	440	440	440	560	560	560			
10	MAZAHUATLÁN	COL	13	9	250	250	250	400	300	300	300	300	300	360	360	360	440	440	440	440	560	560	560			
11	ACAPULCO	GRO	12	9							800	800	800	800	900	900	900	900	900	900	900	900	900			
12	GUADALAJARA	JAL	5	9	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	4,840	4,840	4,840	6,380	6,380	6,380	6,380	7,480	7,480	7,480			
13	AUTOMOTRIZ	MEX	32	9	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	2,530	3,550	3,550	3,550	4,780	4,780	4,780	4,780	5,120	5,120	5,120			
14	TOLUCA	MEX	8	9	340	340	340	340	340	340	340	340	340	500	500	500	680	680	680	680	720	720	720			
15	MORELIA	MICH	13	9					1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	1,760	2,340	2,340	2,340	2,340	2,340	2,780	2,780	2,780			
16	CIERRENEBLAYA	MOR	11	9					390	390	390	390	450	450	450	450	600	600	600	600	640	640	640			
17	MONTERREY	NL	22	9	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	4,910	4,910	4,910	6,190	6,190	6,190	6,190	7,220	7,220	7,220			
18	OAXACA	OAX	4	9						400	400	400	400	600	600	600	880	880	880	880	970	970	970			
19	ZAMORANO / QUERÉTARO	GRO	21	9							4,300	4,300	5,020	5,020	5,020	6,620	6,620	6,620	6,620	6,620	10,040	10,040	10,040			
20	SAN LUIS POTOSÍ	SLP	7	9							400	400	580	580	580	580	980	980	980	980	980	980	980			
21	HERMOSILLO	SON	2	9	540	540	540	540	540	540	540	540	540	800	800	800	1,020	1,020	1,020	1,020	1,220	1,220	1,220			
22	VILLAHERMOSA	TAB	9	9							1,210	1,210	1,210	1,840	1,840	1,840	1,840	1,910	1,910	1,910	1,910	2,290	2,290			
23	CD. VICTORIA	TAMPS	26	9	380				280	280	280	280	280	400	400	400	560	560	560	560	680	680	680			
24	TAMPICO	TAMPS	9	9	620	620	620	620	620	620	620	620	620	750	750	750	800	800	800	800	880	880	880			
25	LAS LAJAS / VERACRUZ	VER	22	9	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580	4,580	6,710	6,710	6,710	9,000	9,000	9,000	9,000	10,230	10,230	10,230			
26	ZACATECAS	ZAC	13	9	310	310				310	310	310	310	310	310	310	300	480	480	480	480	480	480			

- NOTAS IMPORTANTES:**
- Son tarifas brutas para anuncios de 20 segundos dentro de la programación.
 - Los anuncios de 10 segundos tienen un sobrecargo de 50%.
 - Las bebidas alcohólicas con 20" G.L. o más solo podrán transmitirse a partir de las 22:00 hrs.
 - Tarifas sujetas a cambios por incremento en coberturas.
 - Las tarifas para eventos especiales serán publicadas por separado.
 - Estas tarifas no incluyen IVA y están sujetas a modificación sin previo aviso.
 - El servicio de bloqueos únicamente está disponible para spots de 20 segundos.

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Spot
Plan Anticipado

20"

Canal 4-Con Red

	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
Lunes a viernes	06:00 a 07:00	5,300	5,890	6,010	6,740
	07:00 a 09:00	35,780	39,720	40,520	45,390
	Not. El Cristal	35,780	39,720	40,520	45,390
	09:00 a 11:00	27,920	31,000	31,620	35,420
	11:00 a 12:00	9,350	10,380	10,590	11,870
	12:00 a 15:00	8,190	9,100	9,290	10,410
	15:00 a 16:00	13,470	14,960	15,260	17,100
	Not. A las 3	16,590	18,420	18,790	21,050
	16:00 a 17:00	26,180	29,060	29,650	33,210
	17:00 a 18:00	23,040	25,580	26,100	29,240
	18:00 a 19:00	22,910	25,440	25,950	29,070
	19:00 a 20:00	26,180	29,060	29,650	33,210
	20:00 a 21:00	19,720	21,890	22,330	25,010
	21:00 a 22:00	40,030	44,440	45,330	50,770
Not. Adela	41,950	46,570	47,510	53,220	
22:00 a 24:00	33,170	36,820	37,560	42,070	
Sólo de Fútbol y Más	33,170	36,820	37,560	42,070	
Sábado	06:00 a 15:00	5,200	5,780	5,900	6,610
	15:00 a 17:00	6,100	6,780	6,920	7,760
	17:00 a 18:00	8,940	9,930	10,130	11,350
	18:00 a 19:00	19,250	21,370	21,800	24,420
	19:00 a 21:00	24,430	27,120	27,670	31,000
	21:00 a 23:00	22,560	25,050	25,560	28,630
	El Noticiero (Sáb)	35,510	39,420	40,210	45,040
23:00 a 24:00	22,210	24,660	25,160	28,180	
Domingo	06:00 a 15:00	5,200	5,780	5,900	6,610
	15:00 a 19:00	6,100	6,780	6,920	7,760
	19:00 a 20:00	28,180	31,280	31,910	35,740
	20:00 a 21:00	28,180	31,280	31,910	35,740
	El Noticiero (Dom)	29,930	33,230	33,900	37,970
	21:00 a 22:00	28,180	31,280	31,910	35,740
	Punto de Partida	29,930	33,230	33,900	37,970
	22:00 a 23:00	28,180	31,280	31,910	35,740
23:00 a 24:00	6,750	7,500	7,650	8,570	

Canal 4

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.

-Fútbol Soccer, eventos deportivos, Magazine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.

-El CFR Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.

-Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisa Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.

-En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
 Programas Deportivos
 Horarios Con Red

1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25

2do. trimestre: marzo 26 - junio 24

3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30

4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Plan Comercial 2007
Tarifas Costo por Spot
Plan Anticipado

10"

Canal 4-Con Red

	Horario	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre
Lunes a viernes	06:00 a 07:00	3,320	3,690	3,770	4,230
	07:00 a 09:00	22,370	24,840	25,340	28,390
	Not. El Cristal	22,370	24,840	25,340	28,390
	09:00 a 11:00	17,450	19,370	19,760	22,140
	11:00 a 12:00	5,850	6,500	6,630	7,430
	12:00 a 16:00	5,120	5,690	5,810	6,510
	15:00 a 16:00	8,420	9,350	9,540	10,690
	Not. A las 3	10,370	11,520	11,760	13,180
	16:00 a 17:00	16,370	18,180	18,550	20,780
	17:00 a 18:00	14,400	15,990	16,310	18,270
	18:00 a 19:00	14,320	15,900	16,220	18,170
	19:00 a 20:00	16,370	18,180	18,550	20,780
	20:00 a 21:00	12,330	13,690	13,970	15,650
	21:00 a 22:00	25,020	27,780	28,340	31,750
Not. Adela	26,220	29,110	29,700	33,270	
22:00 a 24:00	20,740	23,030	23,500	26,320	
Sólo de Fútbol y Más	20,740	23,030	23,500	26,320	
Sábado	06:00 a 15:00	3,250	3,610	3,690	4,140
	15:00 a 17:00	3,820	4,250	4,340	4,870
	17:00 a 18:00	5,590	6,210	6,340	7,110
	18:00 a 19:00	12,040	13,370	13,640	15,280
	19:00 a 21:00	15,270	16,950	17,290	19,370
	21:00 a 23:00	14,100	15,660	15,980	17,900
	El Noticiero (Sáb)	22,200	24,650	25,150	28,170
23:00 a 24:00	13,890	15,420	15,730	17,620	
Domingo	06:00 a 16:00	3,250	3,610	3,690	4,140
	15:00 a 19:00	3,820	4,250	4,340	4,870
	19:00 a 20:00	17,620	19,560	19,960	22,360
	20:00 a 21:00	17,620	19,560	19,960	22,360
	El Noticiero (Dom)	18,710	20,770	21,190	23,740
	21:00 a 22:00	17,620	19,560	19,960	22,360
	Punto de Partida	18,710	20,770	21,190	23,740
	22:00 a 23:00	17,620	19,560	19,960	22,360
23:00 a 24:00	4,220	4,690	4,790	5,370	

-Las tarifas publicadas son brutas y no incluyen IVA.

-Fútbol Soccer, eventos deportivos, Magazine y programas especiales se cotizarán por separado. Como programa especial se entenderá aquel que sustituya temporal o permanentemente, un programa considerado como regular y que involucre costos extraordinarios de producción.

-El OFPI Hogares publicado de Canal 5 de lunes a viernes 6:00 a 21:00, sábado 6:00 a 16:00 y domingo de 6:00 a 12:00 horas y Canal 2 domingo 6:00 a 10:00 horas, se aplicará únicamente para programación infantil.

-Las tarifas publicadas para los noticieros Matutino, Vespertino, Nocturno, Más Deporte, Acción, La Jugada y Noticiero Televisión Deportes son tarifas por programa independientemente de la hora de transmisión.

-En el caso de que un programa abarque en su transmisión dos franjas horarias con diferentes tarifas, se aplicará la más alta para la totalidad del programa.

Noticieros
Programas Deportivos
Horarios Con Red

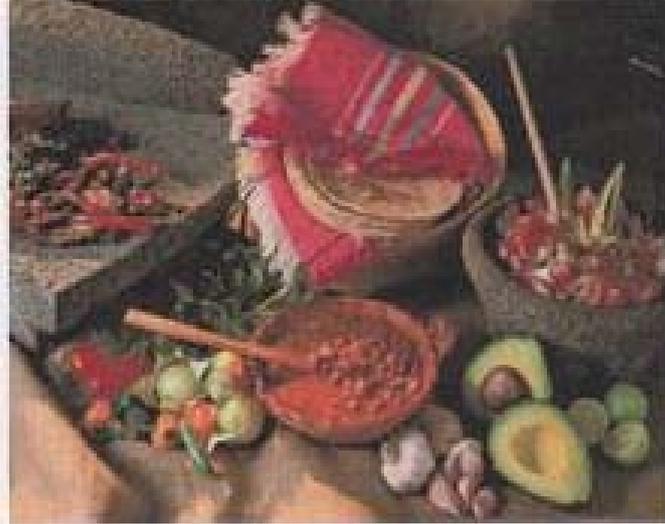
1er. trimestre: enero 1ro - marzo 25

2do. trimestre: marzo 26 - junio 24

3er. trimestre: junio 25 - septiembre 30

4to. trimestre: octubre 1ro - diciembre 31

Anexo 2



Hay dos maneras de vivir su vida: una como si nada es un milagro, la otra es como si todo es un milagro.

Albert Einstein (1879 – 1955)

Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea

MÉXICO, D. F. FEBRERO DE 2000

ÍNDICE

Introducción

Resumen

1. Antecedentes

1.1. Cronología del Tratado

1.2. Aspectos generales del comercio entre México y la UE

1.3. Estructura de las exportaciones de México a la UE

1.4. Estructura de las importaciones de la UE a México

1.5. Inversión Extranjera

2. Rondas de Negociaciones (Acuerdos y Discrepancias) 5

3. Resultados finales del Tratado de Libre Comercio México – Unión 8

Europea

I. Acceso a Mercados

II. Reglas de Origen

III. Normas Técnicas

IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias

V. Salvaguardas

VI. Inversión y Pagos Relacionados

VII. Comercio de Servicios

VIII. Compras del Sector Público

IX. Políticas de Competencia

X. Propiedad Intelectual

XI. Solución de Controversias
Marco Institucional

4. Perspectivas del Tratado para México 22
Anexo Estadístico

INTRODUCCIÓN

Luego de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1º de enero de 1994, la Unión Europea pretendió establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objeto de mantener una posición estratégica dentro esta zona de libre comercio; no obstante, esta decisión se postergó por el temor de Francia de poner en riesgo la "Política Agrícola Común Europea" (PAC). A pesar de ello, entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999 se concluyeron las discusiones sobre el contenido fundamental del primer acuerdo comercialmente la Unión Europea y un país de América Latina para crear una zona de libre comercio.

Esta decisión tiene sus explicaciones. Si bien en 1980 la Unión Europea suministraba a México el 15.2% del total de sus importaciones, en 1997 éstas representaron sólo el 8.7% y para 1999 alcanzaron el 9.7%; mientras que las exportaciones mexicanas a este bloque comercial pasaron de 15.9% en 1980 a sólo 4.6% en 1999, en gran medida como consecuencia del TLCAN, así como de los tratados firmados por México con algunos países latinoamericanos, que otorgaron preferencias y ventajas sobre los europeos en el mercado mexicano.

Los europeos esperan que el Acuerdo Comercial les permita recuperar su posición dentro del intercambio de bienes y servicios con México y poder concurrir en igualdad de condiciones con Estados Unidos y Canadá. Con este acuerdo México otorga a la Unión Europea un régimen preferencial en un plazo más corto que a otros socios comerciales, pues todos los productos industriales estarán exentos de derechos de aduana en el año 2007, después de agotar cuatro etapas de liberalización progresiva, donde los productos sensibles del sector agropecuario reciben un trato especial (cereales, productos derivados de la leche y la carne de bovino).

Como es obvio, el Acuerdo abarca no sólo la liberalización de bienes, sino también de servicios, de inversiones y de los pagos correspondientes, el acceso a los mercados públicos, el establecimiento de reglas estrictas sobre competencia, propiedad intelectual y arreglo de diferencias, con lo cual se beneficiarán mutuamente México y la Unión Europea.

Sobre el Acuerdo, la Comisión Europea ha considerado que es totalmente compatible con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) -una vez que esta organización no autoriza la creación de una zona de libre comercio sino abarca lo fundamental del comercio entre los dos socios- y particularmente con el Artículo XXIV del GATT, por lo cual se espera sea ratificado por los Estados miembros de la Unión y poder así recuperar su posición estratégica dentro del mercado mexicano. Al mismo tiempo, las autoridades de México pretenden diversificar sus mercados y reducir su dependencia comercial de Estados Unidos.

Resumen

Después de nueve rondas de negociación entre México y la Unión Europea que iniciaron en Julio de 1998, se acordó llegar a una etapa final con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea la cual inició el 24 de Noviembre de 1999 y concluirá el 1 de Julio del 2000, fecha en la que se considera entrará en vigor el Acuerdo.

Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%).

El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea, en 1998 constituyó el 15.6% de la exportación total. En 1998 las importaciones desde la Unión Europea ascendieron a 11, 713 millones de dólares y constituyen el 10.4% del total de importaciones.

Las cifras que reporta la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi al final del año de 1998 fueron de 15 mil 532 empresas mexicanas con participación de inversión extranjera de las cuales, 3 mil 485 tienen participación de capital de alguno de los países de la Unión Europea. El monto de inversión extranjera recibida en México durante el periodo 1994-1998 alcanzó un monto de 41, 232.8 millones de dólares, la procedente de la Unión Europea constituyó el 32% equivalente a 8, 670 millones de dólares en ese periodo.

Es importante mencionar que de las 2, 615 empresas con capital de origen europeo se ubican en el Distrito Federal 942 (36%), Estado de México 400 (15%), Quintana Roo 216 (9%), Nuevo León 110 (6%), Puebla 106 (6.0%), Baja California Sur (4%) y el resto de los Estados (22%).

El principal objetivo de las negociaciones comerciales del Acuerdo de Asociación Económica, es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas previstas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en especial con lo que establece el artículo XXIV del GATT, en relación con las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATT, relativo a la integración económica en materia de servicios.

En el TLC-UE se consideran dos tipos de Salvaguardas: Bilateral, que se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado; y Salvaguarda Global, que se adoptará frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo.

El TLC-UE representa una oportunidad importante para atraer mayor inversión extranjera de los países de la Unión Europea, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México, aumentará significativamente.

Por ello, el TLC-UE contiene disposiciones que permiten a México atraer mayor inversión extranjera originaria de los países de la Unión Europea. Sin embargo, México mantiene su apego a sus disposiciones constitucionales en materia de inversiones.

En Políticas de Competencia se establecieron medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral.

Para México, la suscripción del TLC con la Unión Europea, le permitirá acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 15 países desarrollados con casi 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares. Asimismo, desde el punto de vista comercial, a la Unión Europea se le considera la potencia comercial más importante al concentrar más del 20% (casi 2 billones de dólares) del comercio mundial.

1. Antecedentes

1.1. Cronología del Tratado

Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varias etapas que se establecen en la siguiente cronología:

. En 1960 se establece la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CCE).

. El 15 de Julio de 1975, México y la CEE firman el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.

. El 26 de Abril de 1991, México y la Unión Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación.

. El 2 de Mayo de 1995 se emite la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE.

. El 8 de Diciembre de 1997 se crean dos instrumentos jurídicos entre la UE y México.

. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación; y

El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio

. Después de nueve rondas de negociación entre México y la Unión Europea que iniciaron en Julio de 1998, se acordó llegar a una etapa final con la firma del

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que inicia el 24 de Noviembre de 1999 y concluiría el 1 de Julio del 2000, fecha en la que se considera entrará en vigor.

1.2. Aspectos generales del comercio entre México y la UE

La relevancia de concluir este Tratado comercial estriba en que la Unión Europea constituye el mayor mercado del mundo.

Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%).

Alemania es también el principal proveedor de México, seguido por Italia, Francia, España y el Reino Unido, naciones de las que en su conjunto procede el 84.3% de las compras a la Unión Europea.

En materia de inversión, la relación con la Unión Europea es más importante ya que como bloque es el segundo inversionista más importante en México con 21% del total de inversión recibida en el período 1994-1998.

Pero aún con estas condiciones en 1998, México exportó a la Unión Europea 3 mil 909 millones de dólares, 1.9% menos que en 1997, cuando ascendieron a 3 mil 987 millones. En 1980 las exportaciones mexicanas con ese destino fueron de 2 mil 465 millones de dólares. Ello significa que durante el período de ese año a 1998 se incrementaron 58.5%, a una tasa anual de 3.2%, en contraste con las exportaciones totales de México en el mismo lapso crecieron a una tasa anual de 36.5%, como consecuencia de esto la participación de la Unión Europea como mercado para los productos mexicanos pasó de 16.1% en 1980 a únicamente 3.3% en 1998.

Las importaciones originarias de la Unión Europea, por el contrario, han tenido un desempeño más dinámico, al pasar de 2 mil 937 millones en 1980 a 11 mil 713 millones en 1998, de tal manera que la importancia de este bloque como proveedor sólo descendió de 15.2 % a 9.4%.

De 1980 a 1998 el saldo comercial de México con ese bloque ha sido negativo y creciente, sólo durante el período 1982-1987 tuvo signo positivo para el país.

1.3. Estructura de las exportaciones de México a la UE

El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea en 1998 constituyó el 15.6% de la exportación total, en tanto que en 1997 representó 20.9%, le siguen en importancia los motores de cilindrada mayor a 1000 cm. cúbicos (5.9%), los vehículos de cilindrada mayor a 1500 cm. Cúbicos

pero inferior a 2 500 cm. cúbicos (5.5%), partes y accesorios de máquinas para el procesamiento de datos (3%), motores de émbolos (2.3%), azúcar (2.1%), café sin descafeinar (2.1%), penicilinas (1.4%) y camisas para motor (1.3%).

1.4. Estructura de las importaciones de la UE a México

En 1998 las importaciones desde la Unión Europea ascendieron a 11 713 millones de dólares y constituyen el 10.4% del total de importaciones, los principales productos son accesorios de vehículos y otras partes para motores equivalentes a 5.3% del total, los otros productos corresponden a las demás máquinas y aparatos mecánicos (1.1%), gasolina (0.9%), partes para fabricar máquinas de escribir y calculadoras (0.8%), máquinas de moldear por soplado (0.8%) y máquinas para hilar textiles (0.7%).

1.5. Inversión Extranjera

De acuerdo con las cifras que reporta la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi, al final del año de 1998 había 15 mil 532 empresas mexicanas con participación de inversión extranjera de éstas, 3 mil 485 tienen participación de capital de alguno de los países de la Unión Europea.

El principal inversionista por número de empresas es España que participa con 818 (23.5%), seguido de Alemania con 622 (17.8%), el Reino Unido con 520 (14.9%), los Países Bajos con 452 (13%), Francia con 424 (12.2%), Italia con 333 (9.6%) y el resto de los nueve países miembros de ese bloque participan con 316 sociedades que representan el 9%.

El monto de la inversión extranjera recibida en México durante el período 1994-1998 alcanzó un monto de 41 mil 232.8 millones de dólares, la procedente de la Unión Europea constituyó el 32% que es de 8 mil 670 millones de dólares en ese periodo.

En este mismo sentido, los principales países inversionistas pertenecientes a la Unión Europea son: Reino Unido con 32.7%, los Países Bajos con 30.5%, Alemania con 19%, España con 7.2%, Francia con 5%, Suecia con 2.1%, Bélgica con 1.2% y el resto de los países con 2.3%.

Los principales sectores a los que se dirigió la inversión europea son el de servicios con 35.2%, el de comercio con 24.3%, la construcción con 3.1%, los transportes y comunicaciones con 1.4%, el sector agropecuario con 1.1%, minería y extracción con 1.1% y electricidad en 0.3%.

En el sector de servicios 91.3% de las empresas se concentra en las ramas de servicios profesionales, inmobiliarios, restaurantes, hoteles, agencias de viajes, servicios de instituciones crediticias y bancarias, servicios financieros .

Por otra parte es importante mencionar que de las 2615 empresas con capital de origen europeo se ubican en el Distrito Federal 942 (36%), Estado de México 400 (15 %), Quintana Roo 216 (12%), Jalisco 171 (9%), Nuevo León 110 (6%), Puebla 106 (6.0 %), Baja California Sur 80 (4%) y el Resto de los Estados (22%).

2. Rondas de Negociaciones (Acuerdos y Discrepancias)

Primera Ronda (9 al 13 de Noviembre de 1998 en la Ciudad de México)

Durante la primera reunión técnica de negociación del TLC México-UE, las Partes intercambiaron propuestas de textos en:

- Comercio de Bienes
- Reglas de Origen
- Salvaguardas
- Normas Técnicas
- Prácticas Desleales
- Servicios
- Movimientos de Capital y Pagos
- Competencia
- Compras de Gobierno
- Propiedad Intelectual
- Solución de Controversias

Segunda Ronda (10 al 22 de Enero de 1999 en la Ciudad de México)

Se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

Tercera Ronda (8 al 12 de Marzo de 1999 en Bruselas, Bélgica)

En esta se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria, como de reglas de origen específicas. Respecto de este último tema, se logró avanzar en la consolidación del texto.

Con relación a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se conciliaron las diferencias en los textos.

Cuarta Ronda (12 al 16 de Abril de 1999 en la Ciudad de México)

En esta etapa se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias.

Para el sector agropecuario la UE, Manifestó su voluntad de revisar caso por caso las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano.

En las reglas de origen, se llegó a un acuerdo en un número importante de partidas.

En el Capítulo sobre solución de controversias, se avanzó sustancialmente en la construcción de un texto común.

Quinta Ronda (17 de Mayo al 21 de Mayo de 1999 en Bruselas, Bélgica)

En ella se finalizaron las conciliaciones en los temas de competencia y propiedad intelectual.

Respecto a acceso a los mercados de producción industrial, México presentó una nueva oferta.

Por lo que se refiere al texto de normas y compras del sector público, se logró un importante grado de avance.

Sexta Ronda (16 al 22 de Junio de 1999 en la Ciudad de México)

Se registraron avances en todos los grupos y se entró a los aspectos fundamentales y críticos de la negociación.

En materia de acceso al mercado de productos industriales, la UE mantuvo su demanda de obtener lo que ha llamado la "Paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y al 18% restante al 2003, a fin de acercarse a la propuesta comunitaria. Asimismo se redujo el límite del 2009 al 2007 para que se eliminaran todos los aranceles.

La oferta de México estableció que el 47.6% del valor de las importaciones procedentes de UE no serían sujetas a aranceles, 5.1% del valor estaría libre de aranceles en el 2003, 5.6% se liberalizaría en el 2005 y el 41.75% restante de las importaciones procedentes de la UE serían libres de arancel a más tardar el 2007.

En materia agrícola se continuaron revisando las listas de prioridades de exportación de cada una de las partes. Por ejemplo, la UE ha manifestado su interés en el sector vitivinícola, en tanto que México lo ha hecho en el de frutas y verduras. En productos pesqueros se revisó la cobertura de las ofertas, ambas partes acordaron continuar tratando de mejorar sus ofertas en cuanto a cobertura y plazos de liberalización.

Por lo que toca a reglas de origen, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodología para determinar su origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen.

En servicios se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización de su comercio, acordaron una cláusula de status quo y el intercambio de listas negativas de reservas. Así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros.

En el grupo técnico de movimientos de capital, el cual incluye a la inversión extranjera directa, se lograron avances sustantivos en la conformación de un texto común que refleje los compromisos de liberalización de ambas partes. Estas se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas.

Para la solución de controversias, se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y Procedimientos para que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

En tanto para el apartado de compras gubernamentales se acordó un texto en un 90% y se realizó el primer intercambio de propuestas de cobertura.

Se avanzó en normas técnicas, donde quedó pendiente la discusión de un lenguaje general que reflejara los intereses de ambas partes.

En salvaguardas hubo un intercambio de propuestas que permitió aumentar el entendimiento de cada una de las posiciones.

A nivel técnico, se concluyeron las negociaciones en materia de competencia y de propiedad intelectual.

Séptima Ronda (19 al 23 de Julio de 1999 en Brúcelas, Bélgica)

Se avanzó en particular en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias, prácticamente se concluyeron a nivel técnico.

En lo que se refiere a agricultura se avanzó en la conformación de un texto común y hacia el mayor entendimiento entre las partes sobre las listas de interés prioritario de exportación y de la diferente estacionalidad de productos sensibles.

En productos industriales, el grupo técnico se concentró en la explicación de posiciones arancelarias y su relación con reglas de origen específicas en donde aún no se ha logrado un acuerdo mutuamente satisfactorio. México desde la V ronda, mejoró su oferta arancelaria y reiteró su interés por el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofrece a los productos mexicanos.

En reglas de origen, México y la UE continuaron acercándose, en lo que se refiere a procedimientos de certificación y verificación se alcanzaron importantes avances y cerca del 80% de las partidas fueron acordadas, quedaron aún pendientes alrededor de 200 partidas, cuya discusión es central y se encuentra asociada a la negociación en materia de aranceles.

Sobre cooperación aduanera se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la Organización Mundial de Aduanas.

Octava Ronda (7 al 15 de Octubre de 1999 en la Ciudad de México)

Durante la octava ronda se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos.

En materia de reglas de origen, se presentaron algunas propuestas por parte de la UE, principalmente en la Industria automotriz. Finalmente, en materia de compras de gobierno México presentó una nueva propuesta que busca conciliar los intereses de las partes. Ya se cuenta con un texto base muy avanzado y se continúa trabajando sobre las diferencias técnicas relativas a las propuestas de cobertura y modalidades de acceso.

Novena Ronda (del 21 al 24 de noviembre en Bruselas, Bélgica)

En la novena y última ronda de negociaciones, se concluyeron las negociaciones entre ambas Partes, cubriéndose los siguientes temas: comercio de bienes (cobertura y periodos transitorios, aranceles y restricciones cuantitativas, prácticas desleales de comercio, cooperación aduanera, salvaguardas y excepciones, reglas de origen, normalización y restricciones por dificultades en la balanza de pagos), servicios, inversión y movimientos de capital y de pagos, compras del sector público, cooperación para evitar distorsiones y restricciones de la competencia, propiedad intelectual, y un procedimiento de solución de controversias comerciales relacionadas con el comercio mutuo y compatible con lo dispuesto por la Organización Mundial de Comercio.

En general, los resultados de la novena y última ronda de negociaciones, son los que constituyen el texto final del TLC-UE y cuyos resultados se analizan en el siguiente apartado.

3. Resultados finales del Tratado de Libre Comercio México-

Unión Europea

El pasado 8 de diciembre de 1997, se suscribieron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra, y el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio. Este último, vertiente comercial del Acuerdo Global, es el instrumento jurídico que permitió iniciar las negociaciones comerciales.

Así, después de nueve rondas de negociaciones que se iniciaron en México del 9 al 13 de noviembre de 1998 y concluyeron en Bruselas, Bélgica entre el 21 y 24 de noviembre de 1999, México y los 15 países de la Unión Europea dieron por concluidas las negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio cuya entrada en vigor se prevé para el 1º de junio del 2000.

El Acuerdo de Asociación establece, en materia comercial, los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones comerciales y su principal objetivo es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas previstas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en especial con lo que establece el artículo XXIV del GATT, en relación con las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATT, relativo a la integración económica en materia de servicios.

El ámbito de aplicación del TLC-UE cubre once Capítulos en los siguientes campos:

- I. Acceso a Mercados
- II. Reglas de Origen
- III. Normas Técnicas
- IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias
- V. Salvaguardas
- VI. Inversión y Pagos Relacionados
- VII. Comercio de Servicios
- VIII. Compras del Sector Público
- IX. Competencia
- X. Propiedad Intelectual
- XI. Solución de Controversias

En general, los temas acordados en el TLC-UE responden al esquema acordado por México en otros tratados de libre comercio que se han suscrito con otros países.

En cada uno de los temas que fueron acordados en el Tratado se definen los objetivos específicos, destacando por su importancia los siguientes:

I. Acceso a Mercados

En este Capítulo se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas tales como cuotas o cupos, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, se establece un marco jurídico que dé certidumbre al acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y se comercien en la zona de libre comercio.

Los principales acuerdos en este Capítulo fueron los siguientes:

- Un proceso de desgravación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca, incorporando los principios fundamentales de "trato nacional" y "no discriminación". Este compromiso se extiende a las disposiciones provinciales y estatales.
- Reconocimiento de la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conserva el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública.

El TLC-UE reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo:

- Un trato asimétrico a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluiría en el año 2003, mientras que la mexicana lo haría en el año 2007.
- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La UE toma como base de desgravación los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas.

Para los productos industriales, a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado de la UE libres de arancel, estableciéndose el siguiente calendario.

Para los países de la Unión Europea, el plazo de desgravación en casi el 50% de sus fracciones arancelarias se dará en los primeros tres años de operación del Tratado y el resto se eliminará en el periodo 2005-2007.

La eliminación de aranceles para los bienes industriales en los que México es altamente competitivo, están sujetas al siguiente proceso de desgravación: UE-México , México-UE.

Desgravación Arancelaria del Sector Industrial en el Tratado de Libre Comercio México-UE

En general, el Tratado dispone la eliminación progresiva de todas las fracciones arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de México o alguno de los 15 países miembros de la Unión Europea, conforme a las reglas de origen establecidas.

Para el caso de México, en la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual en etapas anuales iguales hasta el año 2003.

Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos altamente sensibles del sector agropecuario, se eliminarán en cuatro periodos de desgravación: inmediata, 2003, 2008 y 2010.

En el sector agropecuario se reconocen las condiciones especiales que tiene dicho sector, estableciéndose una desgravación gradual en un periodo de 10 años, cuotas de importación y una lista de espera, para una negociación posterior, en los productos agrícolas más sensibles para México como los lácteos, los cárnicos y algunos granos básicos como el maíz, el frijol y la cebada.

En general, el 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a los países de la UE tendrán un acceso preferencial a partir de la entrada en vigor del TLCUE.

Desgravación arancelaria de algunos productos mexicanos que enfrentan arancel pico en la UE

Las fracciones arancelarias de las hortalizas y frutas en las que México es altamente competitivo se liberarán o tendrán un trato preferencial, de acuerdo al siguiente Calendario:

En productos pesqueros se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles:

- En el año 2003 la UE eliminará los aranceles al 88% de los productos mexicanos.
- En el año 2003 México liberará el 71% de los productos de la UE
- La UE otorga a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano.

II. Reglas de Origen

Para determinar cuáles bienes son susceptibles de un trato arancelario preferencial en el TLC-UE, es necesario que cumplan con las Reglas de Origen acordadas entre las Partes, las cuales están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC-UE se otorguen sólo a bienes producidos en la zona de libre comercio y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países fuera de la zona;
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del TLC-UE

Las Reglas de Origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en cualquiera de los 15 países de la UE ó en México.

Los bienes que contengan insumos que no provengan de la zona también se considerarán originario de la región, siempre y cuando los insumos ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC-UE, pero bajo la condición de que dicha transformación deberá de ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado.

Los productores de los países miembros del TLC-UE tienen la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos para determinar el origen de la mercancía: el método de valor de transacción o el método de costo neto, éste último sólo podrá utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera o para algunos productos de la industria automotriz.

En el caso de la industria automotriz, México logró un acuerdo importante, debido a que la Regla de Origen que se convino en ese sector, permitirá exportar a los países de Unión Europea vehículos y sus partes, además de proteger a la industria local mexicana. Asimismo, se acordó eliminar el Decreto Automotriz hasta el año 2003 y no en el 2000 como se establece en la OMC.

III. Normas Técnicas

Las Normas Técnicas tienen como propósito proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Asimismo, buscan garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

En el TLCUE se adoptaron los siguientes compromisos en materia de normalización:

- Conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando éstas no se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio.
- Establecer un Comité Especial para fomentar la cooperación en:
 - Intercambio de información sobre sistemas de normalización
 - Solución de problemas de acceso relacionados con las normas técnicas.

IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias

Este Capítulo del TLCUE establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos.

Esos preceptos tienen como propósito impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho que tiene cada país para adoptar sus propias medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección en su territorio de la vida o salud humana, animal y vegetal.

El TLC-UE confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar el nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;
- Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y
- No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Asimismo, se acordó en el TLC-UE el establecimiento de un Subcomité Especial, que se reunirá cada año a partir de la entrada en vigor del Tratado para:

- Intercambiar información;
- Identificar y facilitar la solución a problemas de acceso; e
- Impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

Se establecen preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud animal o vegetal, considerando las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones internacionales de normalización como la Comisión del Codex Alimentarius y la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, entre otras.

Sin embargo, un país podrá conceder un periodo para que los bienes de otro país cumplan gradualmente con nuevas medidas, toda vez que ese periodo sea compatible para asegurar el nivel de protección sanitario y fitosanitario establecido por el país importador.

V. Salvaguardas

En este Capítulo del TLC-UE se establecen reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros de la zona de libre comercio podrán adoptar Medidas de Salvaguarda para proteger temporalmente a sus industrias que se vean afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones, derivados del propio Tratado.

En el TLC-UE se consideran dos tipos de Salvaguardas: la Bilateral, que se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado; y la Salvaguarda Global, que se adoptará frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo.

Los procedimientos que rigen las Medidas de Emergencia disponen que la salvaguarda solamente podrá ser establecida por un tiempo limitado máximo de tres años para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea.

Se exige al país que adopte una medida de emergencia y otorgar una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

El procedimiento que establece el TLC-UE para la administración de las Medidas de Emergencia, es el siguiente:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente; y
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes y desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, así como la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

VI. Inversión y Pagos Relacionados

Los mercados financieros internacionales en los años noventa, se han caracterizado por la escasez de capitales y, por lo mismo, por una intensa y creciente competencia por la atracción de flujos de inversión entre los países que los demandan.

En ese contexto, México ha adecuado su política de inversión extranjera, asumiendo una actitud más promotora para hacerse llegar capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

El TLC-UE representa una oportunidad importante para atraer mayor inversión extranjera de los países de la Unión Europea, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México, aumentará significativamente.

Por ello, el TLC-UE contiene disposiciones que permitan a México atraer mayor inversión extranjera originaria de los países de la Unión Europea. Sin embargo, México mantiene su apego a sus disposiciones constitucionales en materia de inversiones.

Las principales reglas en materia de Inversión contenidas en el TLC-UE son las siguientes:

□ El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. Se excluye de este principio las actividades que, de acuerdo con el marco jurídico mexicano, están reservadas a los mexicanos. Se establecen asimismo, límites permanentes a la participación extranjera en algunas actividades.

□ Las Partes extenderán a los inversionistas de la zona de libre comercio los beneficios que se otorguen a los de otros países.

□ Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo a las inversiones.

□ Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros.

□ Los gobiernos de los países signatarios del TLC-UE podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor del mercado del bien importado.

En materia de Pagos Relacionados con la Inversión Directa, se establecen los siguientes compromisos:

□ Consolidar la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales;

□ Para México, no implicará una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector; y

□ Se reiteran los compromisos internacionales en materia de inversión y se establecen los compromisos de promover recíprocamente la inversión.

En el Tratado se establecen medidas de emergencia que paren los flujos de capital en caso de que alguno de los países de la UE ó México enfrenten problemas o riesgos cambiarios, monetarios o de balanza de pagos, el Título III sobre Inversiones y Pagos Relacionados establece los mecanismos de salvaguarda que las Partes podrán activar en materia de inversiones.

En el artículo 31 del Título III se establece:

"Cuando México o uno o más Estados miembros enfrenten dificultades fundamentales de balanza de pagos, o una amenaza inminente de la misma, podrán adoptar medidas restrictivas con respecto a pagos, incluyendo transferencias de montos por concepto de la liquidación total o parcial de la inversión directa..."

"Tales medidas deberán ser equitativas, no discriminatorias, de buena fe, de duración limitada y no irán más allá de lo que sea necesario para remediar la situación de la balanza de pagos..."

Asimismo, el TLC-UE previene que México, la Unión Europea o el país del bloque que adopte las medidas restrictivas a las transferencias de capital, "deberá informar sin demora a su socio en el Acuerdo y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación".

Dichas medidas deberán de ser tomadas según otras obligaciones internacionales de la Parte de que se trate, incluyendo aquéllas que se han contraído al amparo del Acuerdo de Marrakech, por el que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los artículos constitutivos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Por su parte, el artículo 30 del Título III previene que:

"Cuando en circunstancias excepcionales los pagos relacionados con la inversión entre las Partes causen o amenacen con provocar serias dificultades para la operación de la política cambiaria o monetaria de una Parte, ésta podrá aplicar las medidas de Salvaguarda que sean estrictamente necesarias por un periodo no mayor a seis meses. La aplicación de las medidas podrá ser prolongada mediante su nueva introducción formal".

Es decir, una de las condiciones que se establecen en el Tratado es la temporalidad en la aplicación de una medida de Salvaguarda.

Por otra parte, los países firmantes del Tratado se comprometen a desarrollar un entorno jurídico favorable a la inversión, en caso necesario mediante la celebración de acuerdos bilaterales de promoción y protección de la inversión y de acuerdos destinados a la doble tributación.

Además, las Partes se comprometen a crear procedimientos administrativos armonizados y simplificados para facilitar las inversiones y poner en marcha mecanismos de inversión conjunta, particularmente con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes, así como respetar sus obligaciones internacionales en materia de inversión, y en especial los Códigos de Liberación y el Instrumento de Trato Nacional de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de acuerdo a lo previsto en el artículo 34 del TLC-UE.

VII Comercio de Servicios

El sector de servicios en el comercio mundial representa actualmente casi dos terceras partes. Además de su relevancia en el PIB de la mayoría de las economías, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. Por ello, el TLC-UE reconoce su importancia y establece reglas para su intercambio entre México y los 15 países miembros de la Unión Europea.

El Capítulo de Comercio de Servicios, cubre dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros. El primero cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de reparación y mantenimiento y los servicios turísticos, entre otros.

En general, los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de los servicios de la Unión Europea con la seguridad de que:

- No se les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio;
- Gozarán de Trato Nacional que les garantizará las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en los países de la Unión Europea; y
- Recibir el Trato de Nación más Favorecida que extendería los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.

Asimismo, se establecieron en éste Capítulo los siguientes compromisos:

- Consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva; y
- Aplicar la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en ese sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este Capítulo.

VIII. Compras del Sector Público

En los países de la UE y en México, las compras que realizan los gobiernos son una parte importante de sus economías. Los sistemas públicos de adquisiciones en los 15 países comunitarios, constituyen mercados muy amplios que ofrecen a los exportadores mexicanos oportunidades de ampliar las escalas de operación en muchos sectores.

En México, las compras del sector público están abiertas a la competencia internacional para asegurar las mejores condiciones en la oferta, sin embargo, las adquisiciones gubernamentales en los países de UE no lo están para los proveedores mexicanos. El objetivo de la negociación del TLC-UE para México fue lograr el acceso simétrico y recíproco a ese mercado en materia de compras gubernamentales.

El Título VIII del Tratado establece las condiciones de acceso de los proveedores de bienes, servicios y obra pública a los sistemas de compras gubernamentales de las Partes. Define, asimismo, las normas que deberán observar las entidades y dependencias públicas en sus adquisiciones y contrataciones, con el fin de asegurar un trato no discriminatorio. Incluyéndose tres temas básicos: Cobertura, Disciplinas y Reservas.

Así, en el Capítulo de Compras del Sector Público, las Partes acordaron la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública.

La cobertura del TLC-UE abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios.

Además del requisito de trato nacional y más favorable para los países de la zona de libre comercio, el TLC-UE establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Transparencia y predictibilidad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación pública y otros aspectos del procedimiento de compras;
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional; y
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

Finalmente, México y los 15 países miembros de la UE se comprometen a entregar estadísticas desagregadas para las compras del sector público de, por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por este Capítulo, como condición necesaria para que éste Capítulo pueda entrar en vigor. Así como la información necesaria para apoyar a los proveedores en cada país de tal forma que aprovechen las oportunidades de compras generadas por el Tratado. Asimismo, establecerán un Comité para que apoye a las micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compra en los países miembros del TLC-UE.

IX. Políticas de Competencia

Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, en el Tratado se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas. Sin embargo, las Partes podrán adoptar o mantener medidas, conforme a sus propias legislaciones, en contra de prácticas comerciales no competitivas. Además, se establece el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes que en esta materia tengan cada uno de los países signatarios del Tratado.

En Políticas de Competencia se establecieron medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral en ese sentido, México y los 15 países de la UE se comprometen a eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como las cuotas o cupos y los permisos de importación. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de

imponer restricciones limitadas para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen además, reglas especiales que se aplican a los productos agropecuarios, textiles, automotrices y energéticos.

Cabe destacar que este Capítulo previene el establecimiento de un Grupo de Trabajo para:

- Promover la cooperación técnica e intercambio de información;
- Coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas; y
- Considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio entre las Partes.

X. Propiedad Intelectual

En materia de Propiedad Intelectual, lo más destacado del TLC-UE es el establecimiento de un mecanismo de consulta y el respeto a los convenios internacionales más importantes en la materia, que han suscrito los países signatarios del Tratado. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de proteger adecuada y efectivamente los Derechos de Propiedad Intelectual con base en el principio de "Trato Nacional", y asegurará el cumplimiento efectivo de esos Derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El TLC-UE define compromisos específicos sobre la protección de: derechos de autor, incluyendo los fonogramas; patentes; marcas; derechos de los obtentores vegetales; diseños industriales; secretos industriales; circuitos integrados; e indicaciones geográficas.

Respecto a los derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del TLC-UE son: proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de datos como compilaciones; conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas; y estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.

Asimismo, el TLC-UE otorga protección a las invenciones, requiriendo a cada país: conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos; eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero; y brindar la oportunidad a los titulares de las patentes, para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos.

XI. Solución de Controversias

En el correspondiente a la Solución de Controversias derivadas de la interpretación y aplicación del Tratado, se estableció un procedimiento específico compatible con los mecanismos para la solución de controversias de la OMC, consistente en consultas, funciones del Comité Conjunto e inicio del procedimiento ante los tribunales.

☐ **Consultas.** Cuando se presente un asunto que pudiera afectar los derechos de un país derivados del TLC-UE, el Gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deberán atender con la prontitud debida dicha solicitud. Se concede prioridad a la conciliación como forma para resolver una controversia.

☐ **Comité Conjunto.** Si las consultas no resuelven la controversia en un plazo no mayor a 45 días, cualquier país podrá convocar al Comité Conjunto a una reunión plenaria.

Esta Comisión procurará una solución pronta mediante el uso de los "buenos oficios", la mediación, la conciliación, u otros mecanismos alternativos que permitan dirimir los conflictos entre las Partes. Este Comité emitirá una decisión en un plazo máximo de 30 días a partir de la celebración de consultas.

☐ **Inicio de procedimiento ante los tribunales.** Si después de la intervención del Comité Conjunto no se logra una resolución mutuamente satisfactoria entre las partes, cualquiera de los países involucrados podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

En el caso de los temas comerciales que son responsabilidad de los países miembros del TLC-UE relacionados con el comercio de servicios; los movimientos de capital y de pagos, incluyendo la inversión; así como los relacionados con la propiedad intelectual, en la mencionada Declaración Conjunta se establece su negociación en el marco del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.

Marco Institucional

El TLC-UE establece un marco institucional para la administración y seguimiento de los acuerdos alcanzados, para ello:

☐ Se establece un Consejo Conjunto integrado por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea para supervisar la aplicación del Tratado.

☐ El Consejo Conjunto será presidido alternadamente por México y la Unión Europea y se reunirá periódicamente o en sesiones extraordinarias, cuando las circunstancias así lo demanden.

☐ El Consejo establecerá a su vez un Comité Conjunto para apoyarlo en el desempeño de sus funciones. Este Comité celebrará reuniones cuando menos una vez al año, alternadamente en México y Brúcelas.

4. Perspectivas del Tratado para México

La reducción relativa del comercio recíproco entre México y los países de la Unión Europea en los últimos años ha sido resultado, entre otros factores, al trato comercial discriminatorio que, con respecto a terceros países, se otorgan entre sí.

Por su parte, los 15 países de la Unión Europea conceden mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de aproximadamente cien países que a sus similares mexicanos. De la misma forma, los tratados de libre comercio que ha suscrito México con otros países, prevén mejores condiciones de acceso a los exportadores de los países beneficiarios que a sus similares europeos.

En ese contexto, tanto México como los países miembros de la Unión Europea coincidieron que para terminar con ese trato discriminatorio, la vía más rápida es la creación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea, la que permitirá no sólo un mejor acceso recíproco al mercado de cada una de las partes, sino que también, permitirá diversificar el origen y destino del intercambio comercial de bienes y servicios, lo que es particularmente importante para México dada su estrecha relación comercial que mantiene con Estados Unidos.

Es importante destacar que, como lo ha demostrado la experiencia de México en los tratados de libre comercio que ha suscrito, el TLC-UE permitirá la creación de comercio y no su desviación.

Asimismo, el TLC-UE permitirá establecer un marco jurídico que brindará certidumbre a los empresarios e inversionistas de ambas Partes e incorporar a México de manera más eficiente en el proceso de globalización mundial de los mercados, ya que contará con mayores opciones tanto en los insumos utilizados en los procesos productivos, como en las opciones de tecnologías disponibles y en el establecimiento de alianzas estratégicas.

Para México, la suscripción del TLC con la Unión Europea, le permitirá acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 15 países desarrollados con casi 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares. Asimismo, desde el punto de vista comercial, a la Unión Europea se le considera la potencia comercial más importante al concentrar más del 20% (casi 2 billones de dólares) del comercio mundial.

Con el TLC-UE, México podrá incrementar de manera importante sus exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea en aquellos productos en los que ha demostrado ser competitivo como los vehículos, los productos petrolíferos, los motores para automóvil, las partes para computadoras, la plata, el café y las autopartes, entre otros.

En materia de inversiones, se espera que con la entrada en vigor del TLC-UE, México se vea beneficiado con mayores flujos de inversión originaria de los países miembros de la Unión Europea. En el periodo de enero de 1994 a junio de 1999, México recibió 63.6 mil millones de dólares, de los cuales correspondieron a los países de la Unión Europea solamente 8.4 mil millones de dólares, es decir, el 13.2% del total.

Actualmente existen en México 3 mil 261 empresas de capital europeo que han generado en su conjunto poco más de 110 mil empleos, por lo que después de la entrada en vigor del Tratado, se espera lleguen más empresas europeas a México con el consecuente impacto en la creación de empleos.

Concluyendo, la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), representa un gran avance en el desarrollo de sus relaciones comerciales.

En dicho Tratado se prevén metas mucho más amplias y complejas que en otros acuerdos comerciales existentes, pues además del comercio se incluyen temas relacionados con las inversiones, la propiedad intelectual y desarrollo y la cooperación económica.

Según la Comisión y el Parlamento Europeo, así como el Gobierno mexicano, el TLC-UE permitirá regular y fomentar las relaciones económicas y evitar con ello que éstas sean afectadas por la participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los acuerdos preferenciales y de libre comercio que la Unión Europea tiene suscritos con terceros países.

El TLC-UE considera como requisitos básicos que: la liberalización del comercio sea recíproca y progresiva, con una planeación detallada del proceso de desgravación arancelaria; que ambas Partes mantengan a terceros países las condiciones actuales de acceso a sus mercados; y el establecimiento de normas de origen estrictas que impidan a los países miembros del TLC-AN triangular a través de México sus exportaciones a los países de la Unión Europea.

En síntesis, el TLC-UE permitirá a México:

- Garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.
- Diversificar las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.
- Generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos y mejor remunerados.

ANEXOS DE CUADROS Y GRAFICAS

ÍNDICE

- Anexo 1 Cuadro No.1, México: Comercio Exterior Total Mundial, 1996 – 1999
Anexo 2 Cuadro No.2, Comercio: México – Unión Europea, 1990 - Jun. 1999
Anexo 2-1 Gráfica No.1, Balanza Comercial México – UE, 1990 – Jun. 1999
Anexo 3 Cuadro No.3, UE: Comercio total de los principales países, 1998
Anexo 4 Cuadro No.4, Principales productos comerciados entre México y la UE, 1999
Anexo 5 Cuadro No.5, México: Comercio Exterior con la Unión Europea, 1996 – 1999
Anexo 6 Cuadro No.6, México: Comercio Exterior con Alemania, 1996 –1999
Anexo 7 Cuadro No. 7, México: Comercio Exterior con España, 1996 –1999
Anexo 8 Cuadro No.8, México: Comercio Exterior con Francia, 1996 –1999
Anexo 9 Cuadro No.9, México: Comercio Exterior con Italia, 1996 –1999
Anexo 10 Cuadro No.10, México: Comercio Exterior con Reino Unido, 1996 –1999
Anexo 11 Cuadro No.11, México: Comercio Exterior con Países Bajos, 1996 – 1999
Anexo 12 Cuadro No.12, México: Comercio Exterior con Bélgica, 1996 –1999
Anexo 13 Cuadro No.13, México: Comercio Exterior con Suecia, 1996 –1999
Anexo 14 Cuadro No.14, México: Comercio Exterior con Irlanda, 1996 –1999
Anexo 15 Cuadro No.15, México: Comercio Exterior con Austria, 1996 –1999
Anexo 16 Cuadro No.16, México: Comercio Exterior con Dinamarca, 1996 –1999
Anexo 17 Cuadro No.17, México: Comercio Exterior con Portugal, 1996 –1999
Anexo 18 Cuadro No.18, México: Comercio Exterior con Finlandia, 1996 –1999
Anexo 19 Cuadro No.19, México: Comercio Exterior con Luxemburgo, 1996 –1999
Anexo 20 Cuadro No.20, México: Inversión extranjera de la UE en México
Anexo 21

Comunicado de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre el “Texto final de los proyectos de decisiones del Consejo Conjunto, CEMéxico”.

Participación (%) con la Unión

Europea Expor. 3.7 3.6 3.3 4.6 --- --- --- ---

Participación (%) con la Unión

Europea Impor.

8.7 9.0 9.4 9.7 --- --- --- ---

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 1
México : Comercio exterior total mundial, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	96,003.74	110,236.83	117,442.14	40,644.51	20.7	14.8	6.5	7.0
Importaciones	89,468.76	109,608	125,242.41	42,153.48	23.5	22.7	14.1	5.1
Saldo	6,534.97	428.62	-7,800.27	-1,508.97	-7.8	-93.4	c.s.	-29.5
Comercio Total	185,472.50	220,045.03	242,684.55	82,797.99	22.0	18.6	10.3	6.0
Participación (%) con la Unión Europea Expor.	3.7	3.6	3.3	4.6	—	—	—	—
Participación (%) con la Unión Europea Impor.	8.7	9.0	9.4	9.7	—	—	—	—

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 2
Comercio: México-Unión Europea, 1990-Jun. 1999
(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	3,419.90	5,021.80	-1,601.90
1991	3,338.90	6,236.70	-2,897.80
1992	3,440.80	7,704.50	-4,263.70
1993	2,788.65	7,798.73	-5,010.08
1994	2,805.91	9,057.95	-6,252.04
1995	3,353.48	6,732.17	-3,378.69
1996	3,440.90	7,739.16	-4,298.26
1997	3,950.71	9,917.31	-5,966.60
1998	3,909.02	11,713.98	-7,804.96
1999	2,824.60	6,324.70	-3,500.10

ite: Banco Nacional de Comercio Exterior, Indicadores de Comercio Exterior México, septiembre de 1999.

Cuadro 3
UE: Comercio total de los principales países, 1998
(millones de dólares)

País	Comercio total *
Alemania	1,006
Reino Unido	589
Francia	594
Italia	455
Holanda	382

* Incluye comercio intra-comunitario.

Fuente: SECOFI, Informes de Comercio Mundial, Agosto de 1999.

Cuadro 4
Principales productos comerciados entre México y la UE, 1999
(millones de dólares)

Productos Exportados a la UE	Valor	Participación (%)	Productos importados de la UE	Valor	Participación (%)
Vehículos	612.0	34.0	Autopartes	342.2	5.9
Petróleo	217.8	12.1	Aparatos para licuefacción de aire	133.4	2.3
Motores	72.0	4.0	Partes para emisores de radiodifusi	75.4	1.0
Partes para computadoras	48.6	2.7	Partes para computadoras	75.3	1.3
Plata	34.3	1.9	Máquinas mecánicas	69.6	1.3
Café	30.6	1.7	Partes para motores	58.0	1.2
Autopartes	27.0	1.5	Medicamentos	52.2	0.9
Azúcar	25.3	1.4	Aparatos emisores	46.4	0.8
Partes para motores	25.2	1.4	Aparatos para filtrar gases	40.6	0.7
Productos de acero	21.6	1.2	Vehículos	40.5	0.7

Fuente: Bancomext, Indicadores de Comercio Exterior de México, agosto de 1999.

Cuadro 5
México Comercio exterior con la Unión Europea 1996-1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	3638.84	3987.56	3938.02	1885.71	47	136	-20	519
Importaciones	7740.56	9917.31	11713.88	4088.08	150	281	181	99
Saldo	-4201.73	-5929.74	-7804.86	-2202.37	252	402	316	-111
Comercio Total	11204.40	13904.87	15623.00	5974.80	115	236	124	204

*Período enero-abril

Fuente: Elaborado por la UEP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANMICO.

Cuadro 6
México: Comercio exterior con Alemania, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	640.88	718.75	1,152.44	1,018.08	24.3	12.1	60.3	264.6
Importaciones	3,173.65	3,902.32	4,558.05	1,887.85	18.1	23.0	16.8	14.6
Saldo	-2,532.77	-3,183.58	-3,405.61	-679.77	16.6	25.7	7.0	-43.5
Comercio Total	3,814.54	4,621.07	5,710.48	2,715.93	19.1	21.1	23.6	54.2

*Período enero-abril

Fuente: Elaborado por la UEP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANMICO.

Cuadro 7
México: Comercio exterior con España, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	906.94	939.03	715.23	219.07	13.8	3.5	-23.8	-7.9
Importaciones	629.46	977.69	1,256.98	406.36	-9.3	55.3	28.6	12.7
Saldo	277.48	-38.66	-541.76	-187.30	169.9	c.s.	1301.2	52.2
Comercio Total	1,536.40	1,916.72	1,972.21	625.43	3.0	24.8	2.9	4.6

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 8
México: Comercio exterior con Francia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	425.91	429.67	403.28	91.48	-11.9	0.9	-6.2	-38.1
Importaciones	1,019.05	1,182.42	1,429.92	454.26	4.1	16	20.9	0.2
Saldo	-593.14	-752.55	-1,026.65	-362.78	19.7	26.9	36.4	18.6
Comercio Total	1,444.96	1,612.29	1,833.20	545.74	-1.2	11.6	13.7	-9.2

*Período enero -abril

Cuadro 9
México: Comercio exterior con Italia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	139.92	273.39	182.00	37.10	-29.1	95.4	-33.4	-32.4
Importaciones	999.12	1,326.02	1,581.08	553.15	29.5	32.7	19.2	16.6
Saldo	-859.20	-1,052.63	-1,399.08	-516.05	49.6	22.5	32.9	23
Comercio Total	1,139.04	1,599.41	1,763.08	590.25	17.6	40.4	10.2	11.5

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 10
México: Comercio exterior con Reino Unido, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	531.90	664.17	639.84	203.49	10.6	24.9	-3.7	-20.9
Importaciones	679.36	915.26	1,056.18	321.97	27.8	34.7	15.4	-6.4
Saldo	-147.46	-251.09	-416.34	-118.48	190.3	70.3	65.8	36.7
Comercio Total	1,211.26	1,579.43	1,696.02	525.47	19.6	30.4	7.4	-12.6

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 11
México: Comercio exterior con Países Bajos, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	191.76	261.70	351.34	158.66	8.3	36.5	34.3	67.5
Importaciones	225.13	261.92	328.37	95.48	3.3	16.3	25.4	-15.8
Saldo	-33.37	-0.21	22.97	63.18	-18.1	-99.4	c.s.	c.s.
Comercio Total	416.89	523.62	679.71	254.14	5.5	25.6	29.8	22.1

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 12
México: Comercio exterior con Bélgica, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	408.58	372.68	230.77	84.87	-16	-8.8	-38.1	-0.7
Importaciones	238.75	327.28	355.42	100.53	13.7	37.1	8.6	-23.1
Saldo	169.83	45.40	-124.65	-15.65	-38.6	-73.3	c.s.	-66.1
Comercio Total	647.33	699.95	586.19	185.40	-7.1	8.1	-16.3	-14.1

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 13
México: Comercio exterior con Suecia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	19.56	52.83	45.57	8.77	-35.7	170.1	-13.7	-57.3
Importaciones	228.76	354.30	339.19	202.19	14.0	54.9	-4.3	77.6
Saldo	-209.20	-301.48	-293.62	-193.43	22.9	44.1	-2.6	107.2
Comercio Total	248.32	407.13	384.76	210.96	7.4	64.0	-5.5	57.0

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 14
México: Comercio exterior con Irlanda, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	146.13	112.98	37.12	12.92	107.2	-22.7	-67.1	47.8
Importaciones	239.12	265.91	308.47	89.83	32.0	11.2	16.0	9.9
Saldo	-92.99	-152.93	-271.36	-76.91	-15.9	64.5	77.4	5.3
Comercio Total	385.26	378.90	345.59	102.75	53.1	-1.7	-8.8	13.5

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 15
México: Comercio exterior con Austria, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	9.95	15.79	10.59	3.02	-22.0	58.7	-32.9	-25.1
Importaciones	113.13	139.42	191.85	56.00	29.3	23.2	37.6	-17.9
Saldo	-103.18	-123.63	-181.25	-52.98	38.0	19.8	46.6	-17.4
Comercio Total	123.08	155.21	202.44	59.01	22.8	26.1	30.4	-18.3

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 16
México: Comercio exterior con Dinamarca, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	18.62	30.56	35.84	13.27	145.2	64.1	17.3	0.3
Importaciones	70.67	96.43	119.60	38.53	-0.3	36.5	24	9.8
Saldo	-52.05	-65.87	-83.76	-25.26	-17.8	26.6	27.2	15.6
Comercio Total	89.30	126.99	155.44	51.80	13.8	42.2	22.4	7.2

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 17
México: Comercio exterior con Portugal, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	56.76	97.28	87.48	29.83	-30.3	71.4	-10.1	-9.6
Importaciones	21.55	34.14	43.77	16.43	14.9	58.4	28.2	40.8
Saldo	35.21	63.14	43.71	13.41	-43.8	79.3	-30.8	-37.1
Comercio Total	78.30	131.42	131.25	46.26	-21.8	67.8	-0.1	3.6

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 18
México: Comercio exterior con Finlandia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	1.49	5.08	1.68	0.78	-20.3	240.2	-67.0	10.9
Importaciones	84.65	100.64	122.00	51.23	33.4	18.9	21.2	23.2
Saldo	-83.16	-95.56	-120.32	-50.45	35.0	14.9	25.9	23.4
Comercio Total	86.14	105.72	123.68	52.01	31.9	22.7	17.0	23.0

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 19
México: Comercio exterior con Luxemburgo, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	257	274	616	201	-116	6.7	124.7	45
Importaciones	851	1636	1663	295	64	92.1	1.7	-42
Saldo	-594	-1361	-1046	-94	16.7	129	-23.1	-70.4
Comercio Total	1108	1910	2279	496	16	72.3	193	-29.2

*Período enero-abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 20
México: Inversión extranjera de la UE en México

(miles de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	Acumulado	Participación
						1994-1998	%
IED Total	10,493,126.00	8,077,138.80	7,898,888.00	10,785,914.40	4,470,822.00	41,282,869.20	
Unión Europea	1,920,700.90	1,812,866.40	1,088,630.00	2,969,889.10	873,018.80	8,870,181.70	100
Alemania	305,041.80	548,512.30	193,915.40	467,585.80	130,205.30	1,045,261.10	19
Austria	2,280.30	-238.1	434	575.5	207.1	3,238.80	0
Bélgica	-7,203.10	54,152.90	1,532.80	48,205.90	7,098.30	101,787.80	1.2
Dinamarca	14,518.40	18,034.70	17,594.20	18,411.10	-743	68,715.40	0.8
España	145,086.00	41,604.90	59,803.50	263,486.20	113,479.90	623,460.50	7.2
Finlandia	4,582.70	3.5	-55.5	976.6	1,090.60	6,577.90	0.1
Francia	90,478.00	110,464.40	118,932.50	59,045.50	47,572.60	435,493.00	5
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0
Holanda	745,591.40	737,994.00	477,599.00	241,031.00	438,321.80	2,640,537.20	30.5
Irlanda	4,417.40	347.6	19,604.10	3,730.70	1,566.60	29,666.40	0.3
Italia	2,714.40	10,440.70	18,242.50	26,582.40	11,927.00	69,887.00	0.8
Luxemburgo	10,390.30	7,169.30	14,842.30	-6,611.30	3,069.60	28,860.20	0.3
Portugal	112	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0
Reino Unido	593,439.90	213,487.70	74,356.40	1,841,331.30	109,485.30	2,832,100.60	32.7
Suecia	9,275.90	61,057.10	96,645.50	7,222.90	9,029.90	183,831.30	2.1

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

ANEXO 3



Vivimos bajo el mismo techo, pero ninguno tenemos el mismo horizonte.

Honrad Adenauer (1876- 1967) Político alemán

Ley Fundamental para la República Federal Alemana, de 23 de mayo de 1949

ÍNDICE

Preámbulo

Capítulo I

De los derechos fundamentales

Capítulo II

De la Federación y de los Estados Regionales

Capítulo III

De la Dieta Federal

Capítulo IV

Del Consejo Federal

Capítulo V

Del Presidente de la República Federal

Capítulo VI

Del Gobierno Federal

Capítulo VII

De la Legislación Federal

Capítulo VIII

De la ejecución de las leyes Federal y de la Administración Federal

Capítulo VIII a

De las tareas comunitarias

Capítulo IX

De la Jurisdicción

Capítulo X

De la Hacienda

Capítulo X a

Del caso de defensa

Capítulo XI

Disposiciones transitorias y finales

PREÁMBULO (Modificado 31/08/1990)

Consciente de su responsabilidad ante Dios y ante los hombres, animado de la voluntad de servir a la paz del mundo, como miembro con igualdad de derechos de una Europa unida, el pueblo alemán, en virtud de su poder constituyente, se ha otorgado la presente Ley Fundamental. Los alemanes, en los Länder de Baden-Wurtemberg, Baja Sajonia, Baviera, Berlin, Brandeburgo, Bremen, Hamburgo, Hesse, Mecklemburgo-Pomerania Occidental, Renania del Norte-Westfalia, Renania-Palatinado, Sajonia, Sajonia-Anhalt, Sarre, Schleswig-Holstein y Turingia, han consumado, en libre autodeterminación, la unidad y la libertad de Alemania. La presente Ley Fundamental rige, pues, para todo el pueblo alemán.

CAPÍTULO PRIMERO

De los derechos fundamentales ("Die Grundrechte")

Artículo 1.0.

1. La dignidad del hombre es sagrada y constituye deber de todas las autoridades del Estado su respeto y protección.
2. El pueblo alemán reconoce, en consecuencia, los derechos inviolables e inalienables del hombre como fundamento (Grundlage) de toda comunidad humana, de la paz y de la justicia en el mundo.
3. Los derechos fundamentales que se enuncian a continuación vinculan al Poder Legislativo, al Poder Ejecutivo y a los tribunales a título de derecho directamente aplicable.

Artículo 2.0.

1. Cada uno tendrá derecho al libre desenvolvimiento de su personalidad, en tanto no vulnere los derechos de otro y no atente al orden constitucional (verfassungsmässige Ordnung) o a la ley moral (Sittengesetz).
2. Cada uno tendrá derecho a la vida y a la integridad física y será inviolable la libertad de la persona. Estos derechos sólo podrán verse afectados en virtud de una ley.

Artículo 3.0.

1. Todos los hombres son iguales ante la ley.
2. El hombre y la mujer gozan de los mismos derechos. El Estado promoverá la realización efectiva de la igualdad de derechos de las mujeres y los hombres e impulsará la eliminación de las desventajas existentes. (Modificado 27/10/1994).
3. Nadie podrá ser perjudicado ni favorecido a causa de su sexo, su ascendencia, su raza, su idioma, su patria y su origen, sus creencias y sus concepciones religiosas o políticas. Nadie podrá ser perjudicado a causa de un impedimento físico. (Modificado 27/10/1994).

Artículo 4.0.

1. Serán inviolables la libertad de creencias y la libertad de profesión religiosa e ideológica.
2. Se garantiza el libre ejercicio del culto.
3. Nadie podrá ser obligado contra su conciencia a prestar servicio militar con las armas (Kriegsdienst mit der Waffe).

Una ley federal regulará los pormenores de este precepto.

Artículo 5.0.

1. Cada uno tendrá derecho a expresar y difundir su opinión por la palabra, el escrito y la imagen, y a informarse en las fuentes de acceso general. Se garantizan la libertad de prensa (Pressefreiheit) y la libertad de información a través de la radiofonía y del cinematógrafo. No se podrá establecer la censura.
2. Estos derechos no tendrán más límites que los preceptos de las leyes generales, las disposiciones legales para la protección de los menores y el derecho al honor personal.
3. Serán libres el arte y la ciencia, la investigación y la enseñanza. La libertad de enseñanza no exime, sin embargo, de la lealtad a la Constitución.

Artículo 6.0. (Modificado 18/07/1979)

1. El matrimonio y la familia se encuentran bajo la protección especial del orden estatal.

2. El cuidado y la educación de los hijos son el derecho natural de los padres y el deber que les incumbe prioritariamente a ellos. La comunidad estatal velará por su cumplimiento.

3. En contra de la voluntad de las personas autorizadas para su educación, los hijos sólo podrán ser separados de sus familias en virtud de una ley, cuando las personas autorizadas para su educación no cumplan con su deber o cuando, por otros motivos, los hijos corran peligro de quedar abandonados.

4. Toda madre tiene derecho a la protección y a la asistencia por parte de la comunidad.

5. La legislación deberá asegurar a los hijos extramatrimoniales las mismas condiciones que para los hijos nacidos dentro del matrimonio en lo que respecta a su desarrollo físico y espiritual y a su posición social.

Artículo 7.0.

1. El sistema educativo en su conjunto estará bajo la supervisión (Aufsicht) del Estado.

2. Los encargados de la educación del niño tendrán derecho a decidir sobre la participación de este en la enseñanza religiosa.

3. La enseñanza religiosa constituirá una asignatura ordinaria en las escuelas públicas, con excepción de las escuelas no confesionales. Sin perjuicio del derecho de supervisión del Estado, la enseñanza religiosa se impartirá de acuerdo con los principios fundamentales de las comunidades religiosas. Ningún maestro podrá ser obligado contra su voluntad a impartir enseñanza religiosa.

4. Se garantiza el derecho al establecimiento de escuelas privadas; las escuelas requerirán, sin embargo, como sustituto de las escuelas públicas la autorización del Estado y estarán sujetas a las leyes de cada Estado regional. La autorización deberá concederse cuando las escuelas privadas no estén a un nivel inferior, en cuanto a las finalidades de su enseñanza y en sus instalaciones, así como en la formación científica de sus cuadros docentes, al de las escuelas públicas y no se promueva una discriminación de los alumnos según las condiciones económicas de los padres. Se deberá negar la autorización cuando no esté suficientemente garantizada la situación económica y jurídica del personal docente.

5. Sólo se autorizará una escuela privada de enseñanza primaria cuando la autoridad reconozca en ella un interés pedagógico especial o, a instancias de las personas encargadas de la educación de los niños, cuando dicha escuela se establezca como escuela interconfesional,

confesional o ideológica y no exista en el municipio una escuela primaria oficial de esta clase.

6. Quedan abolidas las escuelas preparatorias (Vorschulen).

Artículo 8.0.

1. Todos los alemanes tendrán derecho a reunirse pacíficamente y sin armas sin necesidad de notificación ni autorización.

2. Este derecho podrá ser restringido por una ley o en virtud de una ley por lo que se refiere a las reuniones al aire libre (Versammlungen unter freiem Himmel).

Artículo 9.0.

1. Todos los alemanes tendrán derecho a constituir asociaciones (Vereine) y sociedades (Gesellschaften).

2. Se prohíben las asociaciones cuyos fines o cuya actividad contravengan las leyes penales o que vayan dirigidas contra el orden constitucional (gegen die verfassungsmässige Ordnung) o contra la idea del entendimiento entre los pueblos.

3. Se garantiza a todos y a todas las profesiones el derecho a constituir asociaciones para la preservación y la mejora de las condiciones laborales y económicas. Serán nulos (nichtig) cualesquiera pactos que restrinjan este derecho o traten de obstaculizarlo e ilícitas (rethswidrig) cuantas medidas se propongan dicho fin. Las providencias que se adopten al amparo de los artículos 12 a), 35, párrafos 2 y 3; 87 a), párrafo 4, y 91 no podrán ir dirigidas contra acciones de lucha laboral que se desarrollen con vistas a la preservación y a la mejora de las condiciones de trabajo y de la economía por las asociaciones mencionadas en el inciso primero del presente párrafo.

Artículo 10.0.

1. Será inviolable el secreto de la correspondencia (Briefgeheimnis), así como el del correo y los telégrafos.

2. Sólo en virtud de una ley podrán establecerse limitaciones a este derecho. Si la restricción obedece al propósito de proteger el orden básico liberal y democrático o la existencia o salvaguardia de la Federación o de un Estado regional, podrá la ley disponer que no se comunique la restricción al afectado y que el control sea asumido por órganos y auxiliares designados por la representación del pueblo, en vez de correr a cargo de la autoridad judicial.

Artículo 11

1. Todos los alemanes gozarán de libertad de movimiento y de residencia (Freizügigkeit) en la totalidad del territorio federal.

2. Este derecho sólo podrá ser restringido por una ley o en virtud de una ley, y únicamente en el caso de que no existan suficientes medios de subsistencia y puedan originarse cargas especiales para la colectividad o en el supuesto de que así sea necesario para prevenir un peligro que amenace la subsistencia o el orden fundamental demoliberal de la Federación o de algún Estado, para combatir peligros de epidemia, catástrofe natural o accidente especialmente grave, para proteger a los menores contra el desamparo o para evitar acciones delictivas.

Artículo 12

1. Todos los alemanes tendrán derecho a escoger libremente su profesión, su puesto de trabajo y su centro de formación, si bien el ejercicio de las profesiones podrá ser regulado por la ley o en virtud de una ley.

2. Nadie podrá ser compelido a realizar un trabajo determinado, salvo en el ámbito de un servicio público obligatorio (öffentliche Dienstleistungspflicht) de tipo convencional y general e igual para todos.

3. Sólo en virtud de sentencia judicial de privación de libertad serán lícitos los trabajos forzados (Zwangsarbeit).

Artículo 12.0.a (Modificado 19/12/2000)

1. Los varones que hayan cumplido los dieciocho años de edad pueden ser obligados a prestar servicios en las Fuerzas Armadas, en el Cuerpo Federal de Protección de las Fronteras o en una unidad de defensa civil.

2. Quien por razones de conciencia rehúse el servicio militar con las armas, puede ser obligado a prestar un servicio sustitutorio. La duración del servicio sustitutorio no podrá superar a la del servicio militar. Las modalidades serán reguladas por una ley que no podrá restringir la libertad de decidir de acuerdo con la propia conciencia y que deberá prever también la posibilidad de prestar un servicio sustitutorio que, en ningún caso, esté vinculado con unidades de las Fuerzas Armadas y del Cuerpo Federal de Protección de las Fronteras.

3. En el caso de defensa, las personas sujetas al servicio militar y que no fueran llamadas a prestar uno de los servicios mencionados en los apartados 1 y 2 pueden ser obligadas por ley o en virtud de una ley, dentro del marco de una relación laboral, a prestar servicios civiles con fines de defensa, incluyendo la protección de la población civil; la

prestación de servicios dentro de un régimen de derecho público podrá ser impuesta sólo para el ejercicio de funciones policiales o de aquellas funciones administrativas del poder público que sólo pueden cumplirse dentro de un régimen de servicio público. Las relaciones laborales contempladas en la primera frase podrán establecerse dentro de las Fuerzas Armadas, en el sector de abastecimiento de las mismas así como en la Administración pública; la imposición de relaciones laborales en el sector del abastecimiento de la población civil será admisible únicamente para cubrir las necesidades vitales de la misma o para garantizar su protección.

4. Cuando en el caso de defensa no pudieran cubrirse sobre una base voluntaria las necesidades de servicios civiles en el sector sanitario civil, así como en los hospitales militares establecidos, podrán ser obligadas, por ley o en virtud de una ley, a cumplir tales servicios las mujeres que hayan cumplido dieciocho años y tengan menos de cincuenta y cinco. En ningún caso las mujeres podrán ser obligadas a prestar servicio con las armas.

5. Con anterioridad al caso de defensa, las obligaciones contempladas en el apartado 3 podrán ser establecidas sólo de acuerdo con lo expresado en el artículo 80 a, apartado 1 para la preparación de las prestaciones de servicios previstos en el apartado 3 cuyo cumplimiento requiera conocimientos o aptitudes especiales, podrá imponerse por ley o en virtud de una ley la participación obligatoria en cursos de formación. En este caso no se aplicará lo dispuesto en la primera frase.

6. Si en el caso de defensa no pudieren cubrirse sobre una base voluntaria las necesidades de mano de obra para los sectores mencionados en el apartado 3, segunda frase, por ley o en virtud de una ley podrá restringirse, para cubrir esas necesidades, la libertad de los alemanes de abandonar el ejercicio de una profesión o el puesto de trabajo. Antes de que se produzca el caso de defensa, es aplicable por analogía lo dispuesto en el apartado 5, primera frase.

Artículo 13

1. El domicilio será inviolable.

2. Los registros sólo podrán ser ordenados por la autoridad judicial y, cuando sea peligroso demorarlos, por los demás órganos previstos en las leyes y únicamente podrán realizarse en la forma establecida.

3. Cuando determinados hechos justifican la sospecha que alguien ha cometido un delito particularmente grave y específicamente así predeterminado por la ley, podrán ser utilizados en la persecución del hecho delictivo, en base a una autorización judicial, medios técnicos para la vigilancia acústica de viviendas en las cuales presumiblemente se

encuentra el inculpado si la investigación de los hechos fuese de otra manera desproporcionadamente difícil o no tuviese ninguna probabilidad de éxito. La medida tiene que ser limitada en el tiempo. La autorización debe efectuarse por una sección con tres jueces. Si la demora implicare un peligro inminente, la medida podrá ser tomada por un único juez. (Modificado 26/03/1998)

4. En la defensa frente a peligros inminentes para el orden público, especialmente frente a un peligro para la comunidad o para la vida, los medios técnicos para la vigilancia acústica de viviendas sólo podrán ser utilizados en base a una autorización judicial. Si la demora implicare un peligro inminente, la medida puede ser autorizada por otro órgano predeterminado por la ley; una resolución judicial deberá ser solicitada sin dilación. (Añadido 26/03/1998).

5. Si los medios técnicos están previstos exclusivamente para la protección de las personas que intervienen autorizadamente en la vivienda, la medida puede ser tomada por un órgano predeterminado por la ley. Una utilización con otra finalidad de los conocimientos recogidos en tal supuesto, sólo será permitida si sirve para la persecución penal o para la prevención ante un peligro y sólo si la legalidad de la medida ha sido verificada previamente por un juez; si la demora implicare un peligro inminente, la resolución judicial tiene que ser solicitada sin dilación. (Añadido 26/03/1998).

6. El Gobierno Federal informa al Bundestag anualmente sobre la utilización de los medios técnicos realizada según el apartado 3 así como en el ámbito de competencia de la Federación según el apartado 4 y, en la medida en que se exija un control judicial, según el apartado 5. Una comisión elegida por el Bundestag ejerce el control parlamentario sobre la base de este informe. Los Länder garantizan un control parlamentario equivalente. (Añadido 26/03/1998).

7. Por lo demás, las intervenciones y restricciones sólo podrán realizarse para la defensa frente a un peligro común o un peligro mortal para las personas; en virtud de una ley, tales medidas podrán ser tomadas también para prevenir peligros inminentes para la seguridad y el orden públicos, especialmente para subsanar la escasez de viviendas, combatir una amenaza de epidemia o proteger a menores en peligro. (Añadido 26/03/1998).

Artículo 14

1. Se garantizan la propiedad y el derecho de herencia (Erbrecht), con el contenido y las limitaciones que la ley determine.

2. La propiedad obliga (Eigentum verpflichtet). Su uso deberá servir, al mismo tiempo, el bien común.

3. Sólo procederá la expropiación (Enteignung) cuando sea en interés común, y se producirá únicamente por ley o en virtud de una ley, que determinará la modalidad y el alcance de la misma. La indemnización (Entschddigung) se ajustará mediante una justa ponderación de los intereses de la colectividad y del afectado. En caso de conflicto se dará recurso ante los tribunales ordinarios en cuanto al importe de la indemnización.

Artículo 15

1. La tierra y el suelo, los recursos naturales y los medios de producción podrán, con fines de socialización (zum Zwecke der Vergesellschaftung), ser transferidos a la propiedad pública (in Gemeineigentum) u otra forma de economía colectiva (Gemeinwirtschaft) mediante una ley que regulara la modalidad y la cuantía de la indemnización. Se aplicará por analogía el párrafo 3, tercer y cuarto incisos, del artículo 14 en materia de indemnización.

Artículo 16

1. No se podrá privar a nadie de la nacionalidad alemana, cuya pérdida sólo podrá producirse en virtud de una ley y contra la voluntad del interesado, cuando este no se convierta en apátrida como consecuencia de esta medida.

2. Ningún alemán podrá ser extraditado al extranjero. No obstante, se podrá hacer valer legítimamente una reglamentación contraria a esta disposición relativa a la extradición hacia algún país miembro de la Unión Europea o hacia algún tribunal internacional en la medida en que se respeten los principios de derecho fundamental. **(Modificado 29/11/2000).**

Artículo 16.a. (Añadido 28/06/1993)

1. Los perseguidos políticos gozan del derecho de asilo.

2. El apartado 1 no podrá ser invocado por nadie que entre en el país desde un Estado miembro de las Comunidades Europeas o de otro tercer Estado en el cual esté asegurada la aplicación de la Convención Internacional sobre el Estatuto de los refugiados y el Convenio para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales. Los Estados fuera de las Comunidades Europeas en los cuales se cumplen las condiciones de la primera frase serán determinados por una ley que requiere la aprobación del Bundesrat. En los casos de la primera frase, las medidas que pongan fin a la residencia pueden ser ejecutadas independientemente del recurso judicial interpuesto contra ellas.

3. Podrá determinarse por una ley, que requiere la aprobación del Bundesrat, los Estados en los cuales, en base a la situación jurídica, la aplicación del derecho y las condiciones políticas generales, parece estar garantizada la no existencia de persecuciones políticas ni de castigos o tratamientos inhumanos o degradantes. Se supondrá que un extranjero proveniente de uno de tales Estados no es perseguido, a menos que exponga hechos que fundamenten la presunción de que es perseguido políticamente, contrariamente a lo que se había supuesto.

4. La ejecución de medidas, que pongan fin a la residencia en los casos mencionados en el apartado 3 y en otros casos manifiestamente injustificados o considerados como manifiestamente injustificados, sólo será suspendida por el tribunal si hay serias dudas en cuanto a la legalidad de la medida; la extensión de la investigación puede ser restringida y una alegación posterior al plazo fijado puede no ser tenida en cuenta. La regulación se hará por una ley.

5. Los apartados 1 a 4 no contradicen los tratados internacionales entre los Estados miembros de las Comunidades Europeas y con terceros Estados que, tomando en cuenta las obligaciones que resultan de la Convención Internacional sobre el Estatuto de los refugiados y del Convenio para la protección de los derechos humanos y las libertades fundamentales cuya aplicación debe estar garantizada en los Estados contratantes, definen las reglas de competencia para el examen de las solicitudes de asilo, incluyendo el reconocimiento recíproco de las decisiones en materia de asilo.

Artículo 17

Todos tendrán derecho individualmente o en grupo a dirigir peticiones o quejas por escrito a las autoridades competentes y a la representación del pueblo.

Artículo 17. a.

1. Las leyes sobre el servicio militar y el servicio sustitutivo podrán disponer que para los individuos de las Fuerzas Armadas y los componentes del servicio sustitutorio queden limitados, durante el tiempo de prestación de uno u otro, el derecho fundamental a expresar y difundir libremente la propia opinión de palabra, por escrito y mediante la imagen (art. 5, par. 1, primer inciso, primera oración), el derecho fundamental de libertad de reunión (art. 8.o.) y el derecho de petición (art. 17), siempre que quede a salvo el derecho a presentar ruegos o quejas en grupo.

2. Las leyes destinadas a asegurar la defensa, incluyendo la protección de la población civil, podrán disponer que se restrinjan los

derechos de movimiento y residencia (art. 11) y de inviolabilidad del domicilio (art. 13).

Artículo 18 (Modificado 28/06/1993)

Quien, para combatir el régimen fundamental de libertad y democracia, abuse de la libertad de expresión de opinión, particularmente de la libertad de prensa (artículo 5, apartado 1), de la libertad de enseñanza (artículo 5, apartado 3), de reunión (artículo 8), de asociación (artículo 9), del secreto de las comunicaciones postales y de las telecomunicaciones (artículo 10), así como del derecho de propiedad (artículo 14) y del de asilo (artículo 16a) pierde estos derechos fundamentales. La privación y su alcance serán declarados por la Corte Constitucional Federal.

Artículo 19

1. Cuando al amparo de la presente Ley Fundamental sea restringido un derecho fundamental por una ley determinada o en virtud de lo dispuesto en ella, dicha ley deberá aplicarse con carácter general y no sólo para un caso particular y deberá especificar, además, el derecho en cuestión indicando el artículo correspondiente.
2. En ningún caso se podrá afectar al contenido esencial de un derecho fundamental.
3. Los derechos fundamentales se extienden a las personas jurídicas nacionales, en la medida en que, con arreglo a su respectiva naturaleza, aquellos les sean aplicables.
4. Si alguien es lesionado por la autoridad en sus derechos, tendrá derecho a recurrir ante los tribunales. Cuando no se haya establecido competencia alguna de índole especial, se dará recurso ordinario (der ordentliche Rechtsweg), sin que esto afecte a lo dispuesto en el artículo 10, párrafo 2, segundo inciso.

CAPÍTULO II

De la Federación y de los Estados Regionales ("Der Bund und die Lander")

Artículo 20

1. La República Federal Alemana (Die Bundesrepublik Deutschland) es un Estado Federal (Bundesstaat) democrático y social.
2. Todo poder estatal (Staatsgewalt) emana del pueblo, quien lo ejercerá en las elecciones y votaciones y a través de órganos especiales de legislación, de ejecución y de jurisdicción.

3. El Poder Legislativo (die Gesetzgebung) estará vinculado al orden constitucional y el Poder Ejecutivo (die vollziehende Gewalt) y el Judicial (die Rechtsprechung) estarán sujetos a la ley y al derecho.

4. Todo alemán tendrá derecho de resistencia (Recht zum Widerstand), cuando no exista otro remedio, contra quienquiera que se proponga eliminar el orden de referencia.

Artículo 20.a. (Modificado 26/07/2002)

Consciente también de su responsabilidad hacia futuras generaciones, el Estado protege las bases natales de la vida y los animales dentro del marco del orden constitucional vía legislativa, y de acuerdo con la ley y la justicia, por el poder ejecutivo y judicial.

Artículo 21

1. Los partidos participan en la formación de la voluntad política del pueblo. Su fundación es libre. Su organización interna debe responder a los principios democráticos. Los partidos deberán dar cuenta públicamente de la procedencia y uso de sus recursos, así como de su patrimonio. (Modificado 21/12/1983).

2. Serán anticonstitucionales los partidos que en virtud de sus objetivos o del comportamiento de sus afiliados se propongan menoscabar o eliminar el orden básico demo liberal o poner en peligro la existencia de la República Federal Alemana. El Tribunal Constitucional Federal se pronunciará sobre la cuestión de anticonstitucionalidad.

3. Una ley regulará los detalles de aplicación.

Artículo 22

La bandera será negra-roja-gualda.

Artículo 23 (Modificado 21/12/1992)

1. Para la realización de una Europa unida, la República Federal de Alemania contribuirá al desarrollo de la Unión Europea que está obligada a la salvaguardia de los principios democrático, del Estado de Derecho, social y federativo y del principio de subsidiaridad y garantiza una protección de los derechos fundamentales comparable en lo esencial a la asegurada por la presente Ley Fundamental. A tal efecto, la Federación podrá transferir derechos de soberanía por una ley que requiere la aprobación del Bundesrat. Los apartados 2 y 3 del artículo 79 se aplican a la creación de la Unión Europea, al igual que a las reformas de los tratados constitutivos y a toda normativa análoga mediante la cual la presente Ley Fundamental sea reformada o completada en su contenido

o hagan posible tales reformas o complementaciones.

2. En los asuntos vinculados con la Unión Europea participan el Bundestag y los Länder a través del Bundesrat. El Gobierno Federal deberá informar en detalle y con la menor dilación al Bundestag y al Bundesrat.

3. Antes de participar en los actos normativos de la Unión Europea, el Gobierno Federal dará al Bundestag la oportunidad de expresar su parecer. El Gobierno Federal tendrá en cuenta las tomas de posición del Bundestag en las negociaciones. La regulación se hará por una ley.

4. El Bundesrat deberá participar en la formación de la voluntad de la Federación en tanto tuviera que participar en las correspondientes medidas a nivel nacional o en tanto los Länder fueran competentes a nivel nacional.

5. En tanto los intereses de los Länder sean afectados en una materia de competencia exclusiva de la Federación o en la medida en que la Federación tenga, por lo demás, el derecho de legislar, el Gobierno Federal tendrá en cuenta la toma de posición del Bundesrat. Cuando en su esencia sean afectadas las competencias legislativas de los Länder, la organización administrativa o sus procedimientos administrativos, el punto de vista del Bundesrat en eso habrá de ser tenido en cuenta de forma determinante en la formación de la voluntad de la Federación; la responsabilidad de la Federación por el Estado en su conjunto deberá ser mantenida. La aprobación del Gobierno Federal será necesaria para toda cuestión susceptible de implicar un aumento de los gastos o una reducción de los ingresos de la Federación.

6. Cuando en su esencia sean afectadas competencias legislativas exclusivas de los Länder, el ejercicio de los derechos de que goza la República Federal de Alemania en tanto Estado miembro de la Unión Europea deberá ser transferido por la Federación a un representante de los Länder designado por el Bundesrat. El ejercicio de los derechos se realizará con la participación del Gobierno Federal y de acuerdo con él; se mantendrá la responsabilidad de la Federación por el Estado en su conjunto.

7. La regulación de los apartados 4 a 6 se hará por una ley que requiere la aprobación del Bundesrat.

Artículo 24

1. La Federación podrá transferir por ley derechos de soberanía a instituciones internacionales.

1a. En tanto los Länder son competentes para el ejercicio de poderes y el

cumplimiento de tareas estatales, pueden, con la aprobación del Gobierno Federal, transferir derechos de soberanía a instituciones regionales transfronterizas. (Añadido 21/12/1992)

2. La Federación podrá encuadrarse en un sistema de seguridad colectiva y recíproca para la salvaguardia de la paz y consentirá con este motivo en las limitaciones a sus derechos de soberanía que sean susceptibles de conducir a un orden pacífico y duradero en Europa y entre los pueblos del mundo y de garantizar dicho orden.

3. La Federación se adherirá, para la solución de conflictos internacionales, a las convenciones sobre una jurisdicción de arbitraje internacional de ámbito general y obligatorio.

Artículo 25

Las normas generales del derecho de gentes (Volkerrecht) constituyen parte integrante del derecho federal, tendrán primacía sobre las leyes y crearán derechos y deberes de modo inmediato para los habitantes del territorio federal.

Artículo 26

1. Serán anticonstitucionales y castigados por la ley, cualesquiera actos que sean susceptibles y se adopten con el propósito de perturbar la convivencia pacífica de los pueblos, y en particular con el de preparar una guerra de agresión (Angriffskrieg).

2. Las armas destinadas a la realización de la guerra sólo podrán ser producidas transportadas y puestas en circulación con la autorización del Gobierno Federal. Una ley federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 27

Todos los navíos mercantes alemanes constituirán una flota mercante.

Artículo 28

1. El orden constitucional de los Länder deberá responder a los principios del Estado de Derecho republicano, democrático y social en el sentido de la presente Ley Fundamental. En los Länder, distritos y municipios, el pueblo deberá tener una representación surgida de elecciones generales, directas, libres, iguales y secretas. En los distritos y municipios, de acuerdo con el Derecho de la Comunidad Europea, el derecho de votar y de ser elegido lo tienen también las personas que posean la nacionalidad de un Estado miembro de la Comunidad Europea. En los municipios, en lugar de un cuerpo elegido podrá actuar la asamblea municipal. (Modificado 21/12/1992).

2. Deberá garantizarse a los municipios el derecho a regular bajo su propia responsabilidad, dentro del marco de las leyes, todos los asuntos de la comunidad local. Las asociaciones de municipios tienen igualmente, dentro del marco de sus competencias legales y de acuerdo con las leyes, el derecho de autonomía administrativa. La garantía de la autonomía abarca también las bases de la propia responsabilidad financiera; estas bases incluyen una fuente tributaria que, junto con el derecho de fijar los tipos de recaudación, corresponde a los municipios y se rige por la respectiva capacidad económica. (Modificado 20/10/1997).

3. La Federación garantizará que el orden constitucional de los Estados regionales responda a los derechos fundamentales y a las disposiciones de los párrafos 1 y 2.

Artículo 29 (Modificado 27/10/1994)

1. El territorio federal puede ser reorganizado para garantizar que los Länder, por su tamaño y su capacidad económica, estén en condiciones de cumplir eficazmente las tareas que les incumben. A tal efecto deberán tenerse en cuenta las afinidades regionales, los contextos históricos y culturales, la conveniencia económica, así como las exigencias de la ordenación territorial y planificación regional.

2. Las medidas de reorganización del territorio federal deberán adoptarse mediante ley federal que requiere la ratificación por referéndum. Deberá darse audiencia a los Länder afectados.

3. El referéndum se celebrará en los Länder cuyos territorios o partes de territorio pasen a formar parte de un nuevo Land o de un Land conformado con otros límites (Länder afectados). La votación se realizará sobre la cuestión de si los Länder afectados deben subsistir como hasta ahora, o bien ha de formarse el nuevo Land o el Land con nuevos límites. Será positivo el resultado del referéndum sobre la formación de un nuevo Land o de un Land con otros límites, cuando respectivamente la apruebe una mayoría en su futuro territorio y en el conjunto de los territorios o partes de territorio de un Land afectado, cuya pertenencia a un Land haya de ser modificada en igual sentido. Contrariamente, será negativo cuando en el territorio de uno de los Länder afectados una mayoría rechace la modificación; no obstante, el rechazo queda sin efecto si, en una parte del territorio cuya pertenencia al Land afectado debe ser modificada, una mayoría de dos tercios aprueba la modificación, a menos que una mayoría de dos tercios en la totalidad del Land afectado rechace la modificación.

4. Si en un área económica y de asentamientos humanos, conexa y delimitada, cuyas partes estén situadas en varios Länder y que por lo menos tenga un millón de habitantes, surge una iniciativa popular respaldada por una décima parte de los ciudadanos con derecho a voto

en las elecciones federales, en la cual se solicita que para dicha área se establezca la pertenencia territorial a un solo Land, entonces habrá que decidir por ley federal en el plazo de dos años si la pertenencia a los Länder ha de ser modificada según el apartado 2, o si ha de llevarse a cabo en los Länder afectados una consulta popular.

5. La consulta popular tiene por objeto comprobar si cuenta con apoyo un cambio de la pertenencia a un Land que debe ser propuesto en la ley. Esta puede someter a consulta popular diversas propuestas, pero no más de dos. Si la mayoría aprueba una modificación propuesta de la pertenencia a un Land, habrá de determinarse por ley federal dentro del plazo de dos años si ha de modificarse la pertenencia a un Land según el apartado 2. Si una propuesta presentada a consulta popular alcanza la aprobación correspondiente según los requisitos de las frases 3 y 4 del apartado 3, deberá promulgarse, en el plazo de dos años después de la realización de la consulta popular, una ley federal para la formación del Estado propuesto, que ya no necesita ratificación por referéndum.

6. La mayoría requerida en el referéndum y en la consulta popular es la mayoría de los votos emitidos siempre que estos comprendan, por lo menos, un cuarto de los ciudadanos del territorio afectado con derecho a voto en elecciones federales. Por lo demás, una ley federal regulará las modalidades del referéndum, de la iniciativa popular y de la consulta popular; esta ley federal puede prever también que las iniciativas populares no se repitan en el plazo de cinco años.

7. Otras modificaciones de la integridad territorial de los Länder pueden llevarse a cabo mediante tratados estatales de los Länder interesados o por ley federal con aprobación del Bundesrat, siempre que la zona cuya pertenencia a un Land haya de modificarse no tenga más de 50.000 habitantes. La regulación se hará por una ley federal que necesita la aprobación del Bundesrat y de la mayoría de los miembros del Bundestag. Deberá prever la consulta de los municipios y distritos afectados.

8. Los Länder pueden, apartándose de lo dispuesto en los apartados 2 a 7, regular a través de un tratado estatal una nueva organización del territorio o de partes del territorio que respectivamente abarcan. Deberá darse audiencia a los municipios y distritos afectados. El tratado estatal requiere la ratificación por referéndum de cada uno de los Länder interesados. Si el tratado estatal afecta a partes del territorio de los Länder interesados, la ratificación puede restringirse a referéndums en estas partes de los territorios; queda sin efecto la segunda parte de la frase 5. En un referéndum decide la mayoría de los votos emitidos si, al menos, incluye la cuarta parte de quienes tienen derecho a voto en las elecciones al Bundestag; la regulación se hará por una ley federal. El tratado estatal requiere la aprobación del Bundestag.

Artículo 30

Compete a los Estados regionales el ejercicio de las competencias estatales y desempeño de las tareas de la misma índole, en caso de que la presente Ley Fundamental no contenga o autorice ninguna otra clase de regulación.

Artículo 31

El derecho federal prevalecerá sobre el derecho de los Estados (Bundesrecht bricht Landesrecht).

Artículo 32

1. Corresponde a la Federación el mantenimiento de las relaciones con los Estados extranjeros.

2. Antes del concierto de un tratado que afecte a las circunstancias específicas de un Estado regional se deberá oír a dicho Estado en el momento oportuno.

3. Cuando sean competentes los Estados regionales para legislar, podrán, con el asentimiento del Gobierno Federal (mit Zustimmung der Bundesregierung) concertar tratados con Estados extranjeros.

Artículo 33

1. Todos los alemanes tendrán en cada Estado los mismos derechos y deberes cívicos.

2. Todos los alemanes tendrán, según su aptitud, su capacidad y su competencia profesional, igualdad de acceso a cualesquiera cargos públicos.

3. Serán independientes de toda profesión religiosa el disfrute de derechos civiles y cívicos y la admisión a cargos públicos, así como los derechos adquiridos en la función pública, y a nadie le podrá derivar perjuicio alguno por pertenecer o por no pertenecer a una confesión o ideología determinada.

4. El ejercicio de las competencias de soberanía se encomendará por regla general (in der Regel) a título de tarea permanente a funcionarios públicos de carrera, que estarán sujetos a una relación de derecho público de servicio y de lealtad.

5. El régimen jurídico de la función pública se regulará dentro del respeto a los principios fundamentales tradicionales del funcionariado de carrera.

Artículo 34

Si alguien vulnera en el ejercicio de un cargo público del que sea titular los deberes que su función le imponga frente a terceros, la responsabilidad recaerá, en principio, sobre el Estado o la entidad a cuyo servicio aquel se encuentre, si bien queda a salvo el derecho de regreso contra el infractor si mediase intención deliberada o negligencia grave. No se podrá excluir el recurso judicial ordinario para la acción de daños y perjuicios (Anspruch auf Schadenersatz) ni para la de regreso (Rückgriff).

Artículo 35

1. Todas las autoridades de la Federación y de los Estados se prestarán mutuamente asistencia judicial y administrativa.

2. Para el mantenimiento o el restablecimiento de la seguridad o el orden públicos, un Land podrá, en casos de especial importancia, reclamar, en apoyo de su policía, fuerzas y servicios del Cuerpo Federal de Protección de las Fronteras, si sin ese apoyo la policía no pudiera, o sólo con notables dificultades, cumplir una misión. Con fines de ayuda en casos de catástrofe natural o cuando se produzca un siniestro particularmente grave, un Land podrá solicitar la asistencia de fuerzas de policía de otros Länder, de efectivos e instituciones de otras administraciones, así como del Cuerpo Federal de Protección de las Fronteras y de las Fuerzas Armadas. (Modificado 28/07/1972).

3. Si la catástrofe natural o siniestro amenazase el territorio de mas de un Estado, podrá el Gobierno Federal, cuando resulte necesario para combatir eficazmente la situación creada, dar instrucciones a los Gobiernos regionales para que pongan sus fuerzas de policía a disposición de otros Estados, así como emplear unidades de la Policía Federal de Fronteras y de las Fuerzas Armadas en apoyo de la policía.

En todo caso las medidas que el Gobierno Federal adopte con arreglo al inciso primero deberán dejarse en cualquier momento sin efecto si así lo pide el Consejo Federal y, en los demás supuestos, tan pronto como haya desaparecido la situación de peligro.

Artículo 36

1. En los órganos superiores de la Federación se deberán emplear funcionarios de todos los Estados en una proporción adecuada. Las personas empleadas en los demás órganos federales deberán, en principio, ser escogidas entre las originarias del Estado mismo donde presten sus funciones.

2. Las leyes relativas a la defensa (Wehrgesetze) deberán también tomar en consideración la división de la Federación en Estados y las circunstancias regionales específicas de estos.

Artículo 37

1. Si un Estado no cumpliera las obligaciones federales que le incumben con arreglo a la Ley Fundamental o a otra Ley Federal, podrá el Gobierno Federal, con el asentimiento del Consejo Federal, adoptar las medidas necesarias para imponer a dicho Estado el cumplimiento de sus deberes mediante la coerción federal.

2. Para el ejercicio de la coerción federal tendrá el Gobierno Federal o, eventualmente, su comisionado (Beauftragter) el derecho de impartir directrices (das Weisungsrecht) frente a todos los Estados regionales y sus órganos.

CAPÍTULO III

De la Dieta Federal ("Der Bundestag")

Artículo 38

1. Los diputados (die Abgeordneten) de la Dieta Federal Alemana serán elegidos por sufragio universal, directo, libre, igualitario y secreto. Representarán al pueblo entero, no estarán ligados por mandato ni instrucción y solo estarán sujetos a su propia conciencia.

2. Tendrán derecho a votar quienes hayan cumplido dieciocho años de edad y serán elegidos quienes hayan cumplido la edad en que esté fijada la mayoría de edad legal (Volljährigkeit).

3. Una ley federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 39

1. El Bundestag es elegido por cuatro años, salvo lo regulado en las disposiciones siguientes. Su legislatura termina con la constitución de un nuevo Bundestag. Las nuevas elecciones tendrán lugar nunca antes de cuarenta y seis meses y a más tardar cuarenta y ocho meses después del comienzo de la legislatura. En caso de disolución del Bundestag, las nuevas elecciones tendrán lugar dentro de los sesenta días siguientes. El Bundestag se constituirá a más tardar treinta días después de las elecciones. (Modificado 16/07/1998).

2. La Dieta Federal se reunirá a más tardar el trigésimo día consecutivo a las elecciones, pero en ningún caso antes de finalizar la legislatura de la Dieta anterior.

3. La propia Dieta Federal señalará la clausura y la reanulación de sus sesiones, si bien su Presidente podrá convocarla para una fecha más temprana. Deberá hacerlo así cuando lo solicite un tercio de los miembros, el Presidente de la República Federal o el Canciller Federal.

Artículo 40

1. La Dieta Federal elegirá a su Presidente (President), a sus Vicepresidentes (Stedvertreter) y a los Secretarios (Schriftfuhrer) y elaborará su propio Reglamento interior (Geschäftsordnung).

2. El Presidente ejercerá la autoridad (das Hausrecht) y la facultad de policía en el edificio de la Dieta Federal. No se podrán hacer registros ni incautaciones sin su autorización en el recinto de la Dieta Federal.

Artículo 41

1. Corresponde a la Dieta Federal el examen de regularidad de las actas (die Wahlprüfung). La Dieta podrá asimismo decidir si un diputado ha perdido su condición de miembro.

2. Contra la resolución de la Dieta Federal se dará recurso ante el Tribunal Constitucional Federal.

3. Una Ley Federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 42

1. La Dieta Federal deliberará en público (öffentlich), si bien podrá acordarse que la sesión se celebre a puerta cerrada por mayoría de dos tercios, a instancias de una décima parte de sus miembros o del Gobierno Federal. Se resolverá en sesión no pública sobre dicha propuesta.

2. Para los acuerdos de la Dieta Federal se requiere la mayoría de los votos emitidos, si la presente Ley Fundamental no dispone otra cosa. El Reglamento podrá, sin embargo, admitir excepciones para las elecciones que haya de realizar la propia Dieta.

3. Quedan exentos de toda responsabilidad los informes veraces, sobre las sesiones públicas de la Dieta Federal y de sus Comisiones.

Artículo 43

1. La Dieta Federal y sus Comisiones podrán solicitar la presencia de cualquier miembro del Gobierno Federal.

2. Los miembros del Consejo Federal y del Gobierno, así como sus comisionados, tendrán acceso a todas las sesiones de la Dieta Federal y de sus Comisiones y derecho a ser escuchados en cualquier momento.

Artículo 44

1. La Dieta Federal tendrá derecho, y si lo pide una cuarta parte de sus componentes obligación, de designar una Comisión de Investigación (Untersuchungsausschuss), que reunirá en sesión pública las pruebas necesarias, si bien se podrá prescindir de la publicidad.

2. Para la obtención de las pruebas se aplicarán, por analogía (sinngemäss) las normas de enjuiciamiento criminal (Strafprozess), sin perjuicio del secreto de la correspondencia, del correo y de los telégrafos.

3. Los tribunales y las autoridades administrativas (Verwaltungsbehörden) estarán obligados a prestar asistencia judicial y ejecutiva.

4. Los acuerdos de las Comisiones de Investigación estarán exentos de toda revisión judicial, si bien los tribunales serán libres en la apreciación y enjuiciamiento de los hechos que hayan dado origen a la investigación.

Artículo 45 (Añadido 21/12/1992)

El Bundestag nombrará una Comisión de Asuntos de la Unión Europea. Podrá aquél autorizarla a ejercer, conforme al artículo 23, los derechos del Bundestag frente al Gobierno Federal.

Artículo 46

1. Los diputados no podrán en ningún momento ser perseguidos judicial o administrativamente ni de otra manera fuera de la Dieta Federal por su voto o manifestaciones en el seno de esta o de alguna de sus Comisiones, si bien no se aplicará esta norma a las injurias calumniosas (verleumdende Beleidigungen).

2. Los diputados podrán ser acusados o detenidos por acción castigada con una pena, sólo con el consentimiento previo de la Dieta Federal, a menos que hayan sido detenidos al perpetrar dicha acción o durante el día siguiente.

3. Se requerirá asimismo autorización (Genehmigung) de la Dieta Federal para cualquier otra restricción de la libertad personal de un diputado o para la incoación de procedimiento contra él, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 18.

4. Se dejarán en suspenso, si lo exige la Dieta Federal, todo procedimiento penal y toda actuación en virtud del artículo 18 contra un

diputado, así como toda detención (Haft) o restricción de otra clase de su libertad personal.

Artículo 47

Los diputados tendrán derecho a negarse a dar testimonio sobre personas que les hayan confiado ciertos hechos en consideración a su calidad de tales o a quienes ellas como tales diputados se los hayan confiado, así como sobre los hechos mismos. En la medida en que sea aplicable este derecho de negativa a testificar, será ilícita toda incautación de documentos.

Artículo 48

1. Quien se presente candidato a un escaño de la Dieta Federal tendrá derecho al permiso de vacaciones necesario para la preparación de la campaña electoral.

2. A nadie se le podrá impedir la aceptación y el ejercicio del cargo de diputado y será ilícito todo despido (Entlassung) o rescisión de relación laboral por este motivo.

3. Los diputados tendrán derecho a una retribución adecuada que garantice su independencia, así como a utilizar gratuitamente todos los medios estatales de comunicación.

Una Ley Federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 49

(Derogado)

CAPÍTULO IV

Del Consejo Federal ("Der Bundesrat")

Artículo 50 (Modificado 21/12/1992)

Los Länder participarán, por medio del Bundesrat, en la legislación y la administración de la Federación y en los asuntos de la Unión Europea.

Artículo 51

1. El Consejo Federal se compone de miembros de los Gobiernos regionales, nombrados y depuestos por el Gobierno respectivo. Dichos miembros podrán ser representados por otros componentes del Gobierno correspondiente.

2. Cada Land tiene, por lo menos, tres votos. Los Länder de más de dos millones de habitantes tienen cuatro; los de más de seis millones, cinco y los de más de siete millones, seis. (Modificado 23/09/1990).

3. Cada Estado podrá enviar tantos miembros como votos tenga. Los votos de un Estado sólo se podrán emitir en bloque y por los miembros presentes o sus representantes.

Artículo 52

1. El Consejo Federal elegirá a su Presidente por un año.

2. El Presidente convocará al Consejo Federal, y deberá hacerlo si lo piden los representantes de, por lo menos, dos Estados o el Gobierno Federal.

3. El Consejo Federal adoptará sus decisiones por la mayoría, por lo menos, de los votos totales. Elaborará su propio Reglamento y deliberará públicamente, si bien podrá excluirse en un momento dado la publicidad.

3a. Para asuntos de la Unión Europea, el Bundesrat podrá crear una Cámara de asuntos europeos cuyas decisiones serán consideradas como decisiones del Bundesrat; el artículo 51, apartados 2 y 3, segunda frase, se aplicará por analogía. (Añadido 21/12/1992).

Artículo 53

Los miembros del Gobierno Federal tendrán el derecho, y cuando se les requiera la obligación, de tomar parte en las deliberaciones del Consejo Federal y de sus Comisiones, y deberán ser escuchados en todo momento. El Consejo Federal deberá ser tenido al corriente por el Gobierno Federal sobre la gestión de los asuntos de gobierno.

IV a. De la Comisión Mixta ("Gemeinsamer Ausschuss")

Artículo 53.a.

1. La Comisión mixta estará compuesta en dos tercios de diputados de la Dieta Federal y en el otro tercio por miembros del Consejo Federal. Los diputados serán designados por la Dieta Federal en proporción a los grupos parlamentarios (Fraktionen), pero no podrán pertenecer al Gobierno Federal. Cada Estado será representado por un miembro del Consejo Federal elegido por el propio Estado, y estos miembros no estarán sujetos a directrices. La formación de la Comisión Mixta y su procedimiento de trabajo se regularán por un reglamento que deberá ser adoptado por la Dieta Federal y que requerirá la aprobación del Consejo Federal.

2. El Gobierno Federal deberá informar a la Comisión Mixta sobre sus planes para el caso de defensa. No quedarán afectadas las facultades de la Dieta Federal y de sus Comisiones con arreglo al artículo 43, parr. 1.

CAPÍTULO V

Del Presidente de la República Federal ("Der Bundespräsident")

Artículo 54

1. El Presidente de la República será elegido sin deliberación previa (ohne Aussprache) por la Asamblea Federal (Bundesversammlung). Será elegible todo alemán que tenga derecho a votar en las elecciones a la Dieta Federal y cuarenta años de edad cumplidos.

2. El mandato del Presidente Federal durará cinco años. Sólo podrá ser inmediatamente reelegible una vez.

3. La Asamblea Federal estará compuesta por los miembros de la Dieta Federal y por un número igual de componentes que serán elegidos por las asambleas representativas del pueblo de los distintos Estados, según los principios de la representación proporcional.

4. La Asamblea Federal se reunirá a más tardar treinta días antes de expirar el periodo de mandato (Amtszeit) del Presidente Federal, y, en el supuesto de que este finalice antes de lo previsto, treinta días como máximo después de su expiración, y será convocada por el Presidente de la Dieta Federal.

5. Finalizada la legislatura, comenzará el plazo del párrafo 4, inciso primero, a partir de la primera reunión de la Dieta Federal.

6. Será elegido quien obtenga el voto de la mayoría de los componentes de la Asamblea Federal. Si ningún candidato (Belverber) obtuviera esta mayoría en dos votaciones sucesivas, resultara elegido el que en una votación posterior obtenga el mayor número de votos.

7. Una Ley Federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 55

1. El Presidente Federal no podrá pertenecer ni al Gobierno ni a un cuerpo legislativo de la Federación o de un Estado.

2. El Presidente Federal no podrá ejercer otra función retribuida, ningún oficio ni profesión, ni tampoco pertenecer a la dirección o al Consejo de Vigilancia de una empresa con fines lucrativos.

Artículo 56

Al tomar posesión de su cargo, el Presidente Federal prestará ante los miembros reunidos del Parlamento Federal y del Consejo Federal el siguiente Juramento:

"Juro consagrar mis fuerzas al bien del pueblo alemán, acrecentar su bienestar, evitarle daños, guardar y defender la ley fundamental y las leyes de la Federación, cumplir mis deberes escrupulosamente y ser justo con todos. Así me ayude Dios." El juramento puede prestarse también sin invocación religiosa.

Artículo 57

En caso de impedimento o de terminación prematura del mandato las funciones del Presidente Federal serán desempeñadas por el Presidente del Consejo Federal.

Artículo 58

Las ordenes y resoluciones del Presidente de la República necesitarán para su validez el refrendo (Gegenzeichnung) del Canciller federal o del Ministro federal competente, si bien no será aplicable esta norma al nombramiento y a la revocación del Canciller federal, a la disolución de la Dieta Federal en el supuesto del artículo 63 y al requerimiento previsto en el artículo 69, párrafo 3.

Artículo 59

1. El Presidente Federal representa a la Federación en el orden del Derecho internacional. En nombre de la Federación concluye los tratados con Estados extranjeros, acredita y recibe a los Ministros plenipotenciarios.

2. Los tratados que regulan las relaciones políticas de la Federación o se refieren a materias de la legislación federal requieren la aprobación o intervención, a través de una Ley Federal, de los respectivos órganos competentes de legislación federal. A los convenios administrativos se aplicarán por analogía las disposiciones relativas a la administración.

Artículo 59.a.

(Derogado)

Artículo 60

1. El Presidente Federal nombrará y revocará a los jueces federales (die Bundesrichter), a los funcionarios federales (die Bundesbeamten) y a los oficiales y suboficiales mientras la ley no disponga otra cosa.
2. Ejercerá en los casos individuales en nombre de la Federación el derecho de indulto (das Begnadigungsrecht).
3. Podrá delegar estas facultades en otras autoridades.
4. Se aplicarán por analogía al Presidente de la Republica los párrafos 2 al 4 del artículo 46.

Artículo 61

1. La Dieta Federal o el Consejo Federal podrá acusar al Presidente de la Republica ante el Tribunal Constitucional Federal por violación deliberada de la Ley Fundamental o de cualquier otra Ley Federal. La moción de enjuiciamiento deberá ser depositada por una cuarta parte, como mínimo, de los miembros de la Dieta Federal o de una cuarta parte de los votos del Consejo Federal, y la resolución de enjuiciamiento requerirá una mayoría de dos tercios de los miembros de la Dieta Federal o de dos tercios de los votos del Consejo Federal. La acusación será mantenida por un comisionado de la Cámara acusadora.
2. Si el Tribunal Constitucional Federal fallará que el Presidente Federal es culpable de una violación deliberada de la Ley Federal o de cualquier otra Ley Federal, podrá declararle privado del cargo, y podrá asimismo disponer mediante auto provisional (durch einstweilige Anordnung), una vez acordado el enjuiciamiento, que el Presidente queda incapacitado para el ejercicio de su cargo.

CAPÍTULO VI

Del Gobierno Federal ("Die Bundesregierung")

Artículo 62

El Gobierno Federal estará compuesto por el Canciller federal (Bundeskanzler) y los Ministros federales (Bundesminister).

Artículo 63

1. El Canciller federal será elegido a propuesta (auf Vorschlag) del Presidente de la Republica por la Dieta Federal sin debate alguno.

2. Será elegido quien obtenga los votos de la mayoría de los componentes de la Dieta Federal. El elegido deberá ser nombrado por el Presidente federal.

3. Si la persona propuesta no fuere elegida, podrá la Dieta Federal, dentro de un plazo de catorce días tras la operación electoral, elegir un Canciller federal por más de la mitad de sus miembros.

4. De no celebrarse elección dentro del plazo de referencia, deberá celebrarse sin demora una nueva elección, en la cual resultará elegido quien consiga el mayor número de votos. Si la persona electa hubiere obtenido los votos de la mayoría de los componentes de la Dieta Federal, deberá el Presidente de la República nombrarle formalmente dentro de los siete días siguientes. Si la persona electa no hubiere alcanzado dicha mayoría, el Presidente federal deberá, dentro de los siete días siguientes, ora nombrar al así elegido, ora disolver la Dieta Federal.

Artículo 64

1. Los Ministros federales serán nombrados y revocados por el Presidente de la República o a propuesta del Canciller federal.

2. El Canciller federal y los Ministros federales prestarán, al tomar posesión de sus cargos, el juramento previsto en el artículo 56.

Artículo 65

El Canciller federal determinará las directrices de la política y asumirá la responsabilidad de las mismas. Dentro de esas directrices (Richtlinien) cada Ministro federal dirigirá su ámbito de competencia (Geschäftsbereich) con independencia y bajo su propia responsabilidad. El Gobierno Federal se pronunciará sobre las discrepancias de parecer entre los Ministros federales. El Canciller federal dirigirá los asuntos del Gobierno mediante un Reglamento interior acordado por el propio Gobierno y aprobado por el Presidente de la República.

Artículo 65.a.

1. El Ministro federal de Defensa tendrá la potestad de mando (die Befehls-und Kommandogewalt) sobre las Fuerzas Armadas.

2. Derogado por la ley de 24 de junio de 1968 (B. L. F., I, pag. 709).

Artículo 66

El Canciller federal y los Ministros federales no podrán ejercer ningún otro cargo retribuido, actividad económica o profesión ni pertenecer a la

dirección (Leitung) ni, sin permiso de la Dieta Federal, al Consejo de Vigilancia (Aufsichtsrat) de empresa alguna con fin lucrativo.

Artículo 67

1. La Dieta Federal no podrá manifestar su desconfianza (Misstrauen) al Canciller Federal sino eligiéndole un sucesor por mayoría de sus componentes, y requiriendo al Presidente Federal a que revoque al Canciller. El Presidente Federal deberá atenerse al requerimiento y nombrar al así designado.

2. Deberán transcurrir cuarenta y ocho horas, por lo menos, entre la moción (Antrag) y la elección.

Artículo 68

1. Si una moción del Canciller federal, con vistas a un voto de confianza, no obtuviere el asentimiento de la mayoría de los miembros de la Dieta Federal, podrá el Presidente de la Republica, a propuesta del Canciller federal, disolver la Dieta dentro de los veintiún días siguientes. El derecho de disolución (das Recht zur Aufiosung) caducará, sin embargo, tan pronto como la Dieta Federal elija a otro Canciller por mayoría de sus componentes.

2. Deberán mediar cuarenta y ocho horas, por lo menos, entre la moción y la votación (die Abstimmung).

Artículo 69

1. El Canciller federal designará como Vicecanciller a uno de los Ministros federales.

2. El mandato del Canciller federal o de cualquier Ministro federal caducará en cualquier caso al reunirse una nueva Dieta Federal, y el de los Ministros federales expirará también al finalizar, por cualquier otro motivo, el del propio Canciller.

3. A requerimiento (Auf Ersuchen) del Presidente Federal, estará obligado el Canciller federal, y todo Ministro federal estará igualmente obligado a requerimiento del propio Presidente o del Canciller, a seguir despachando los asuntos hasta el nombramiento de su sucesor.

CAPÍTULO VII

De la Legislación Federal ("Die Gesetzgebung des Bundes")

Artículo 70

1. Los Estados tendrán derecho a legislar (das Recht der Gesetzgebung) en la medida en que la presente Ley Fundamental no confiera potestades legislativas a la Federación.

La delimitación de competencias entre la Federación y los Estados se regirá por los preceptos de la presente Ley Fundamental sobre legislación exclusiva y legislación concurrente.

Artículo 71

En el ámbito de potestad legislativa exclusiva de la Federación, los Estados tendrán competencia para legislar sólo cuando y en la medida en que una Ley Federal les haya facultado expresamente para ello.

Artículo 72 (Modificado 27/10/1994)

1. En el ámbito de la legislación concurrente, los Länder tienen la facultad de legislar mientras y en cuanto la Federación no haya hecho uso mediante ley de su competencia legislativa.

2. En este ámbito, la Federación tiene el derecho de legislar siempre que y en cuanto exista la necesidad de una regulación legislativa federal porque así lo requieran la creación de condiciones de vida equivalentes en el territorio federal o el mantenimiento de la unidad jurídica o económica en interés de la totalidad del Estado.

3. Por ley federal puede determinarse que una regulación legislativa federal que ya no sea necesaria en el sentido del apartado 2, pueda ser reemplazada por la legislación de los Länder.

Artículo 73

La Federación tendrá derecho exclusivo a legislar sobre:

- 1) Los asuntos exteriores, así como la defensa, incluyendo la protección de la población civil;
- 2) la nacionalidad en el plano federal;
- 3) la libertad de circulación, el régimen de pasaportes, la inmigración y la extradición;

- 4) la moneda y el cambio, los pesos y medidas y la medición del tiempo;
- 5) la unidad del territorio comercial y aduanero, los contratos mercantiles y navieros, la libertad de circulación de las mercancías y los intercambios comerciales y financieros con el extranjero, incluyendo la policía de aduanas y fronteras;
- 6) el tráfico aéreo (Modificado 20/12/1993);
 - 6.a) El tráfico de los ferrocarriles que son propiedad total o en su mayoría de la Federación (ferrocarriles de la Federación), construcción, mantenimiento y explotación de las vías férreas de la Federación así como las tarifas por uso de estas vías férreas; (Añadido 20/12/1993).
- 7) los correos y telégrafos;
- 8) la situación jurídica de las personas que se hallen al servicio de la Federación y de las entidades de derecho público directamente vinculadas;
- 9) la propiedad industrial, la propiedad intelectual y el derecho de edición;
- 10) la colaboración entre la Federación y los Estados en materia de:
 - a) policía criminal; b) salvaguardia del orden fundamental demoliberal, de la existencia y la seguridad de la Federación o de un Estado (defensa de la Constitución) y c) salvaguardia contra cualesquiera empresas que desde el territorio federal pongan en peligro, mediante el empleo de la fuerza o acciones preparatorias de esta, intereses exteriores de la Republica Federal Alemana, así como la institución de una Oficina Federal de Policía Criminal y la lucha internacional contra la delincuencia;
- 11) las estadísticas con finalidades de orden federal.

Artículo 74

1. La legislación concurrente se extiende a los campos siguientes:
 - 1) el derecho civil, el derecho penal y el régimen penitenciario, la organización judicial, el procedimiento judicial, la abogacía, el notariado y el asesoramiento jurídico;
 - 2) el registro civil;
 - 3) el derecho de reunión y asociación;
 - 4) el derecho de residencia y establecimiento de los extranjeros;
 - 4a) el derecho a usar armas y explosivos;

5) Derogado 27/10/1994

6) los asuntos de refugiados y expulsados;

7) el régimen de previsión pública;

8) Derogado 27/10/1994

9) los daños de guerra y su reparación;

10) la asistencia a los damnificados por la guerra y a las viudas y huérfanos de caídos y el cuidado de los ex-prisioneros de guerra, 10a) los cementerios de guerra y sepulturas de otras víctimas de la guerra y de víctimas de la dominación del despotismo;

11) el derecho de la economía (minería, industria, energía, artesanado, oficios, comercio, banca y bolsa, seguros privados); 11a) la producción y utilización de la energía nuclear para fines pacíficos, la construcción y funcionamiento de instalaciones que sirvan a este objetivo, la protección contra los peligros que surjan al liberar energía nuclear o a causa de radiaciones ionizantes, y la eliminación de sustancias radiactivas;

12) el derecho del trabajo, incluyendo la organización de la empresa, la salvaguardia del trabajo y las oficinas de colocación, así como la seguridad social, con inclusión del seguro de desempleo;

13) la regulación de las ayudas a la enseñanza y el fomento de la investigación científica;

14) el derecho de expropiación en lo referente a las materias de los artículos 73 y 74;

15) la transferencia de la tierra y del suelo, de recursos naturales y medios de producción a la colectividad o a otras formas de explotación comunitaria;

16) la prevención del abuso de poder económico;

17) el fomento de la producción agraria y forestal, el abastecimiento en alimentos, las producciones agrícolas y forestales de importación y exportación, la pesca de bajura y de altura y la protección de costas;

18) Las transacciones inmobiliarias, el derecho del suelo (sin el derecho de las contribuciones por urbanización) y el régimen de los arrendamientos rurales, de las viviendas, de las colonias y hogares; (Modificado 27/10/1994)

19) las medidas contra enfermedades y epizootias de índole contagiosa, la admisión a profesiones medicas y sanitarias y al comercio de medicamentos, el tráfico de medicamentos, remedios, narcóticos y tóxicos;

19a) la explotación económica de 108 hospitales y la regulación de las tarifas de asistencia hospitalaria;

20) medidas de protección en el comercio de productos alimenticios y otros artículos de consumo, objetos de necesidad, productos forrajeros, semillas y plantas agrícolas y forestales, protección de las plantas contra enfermedades y daños, así como protección de los animales;

21) la navegación de alta mar y de cabotaje, así como las señales marítimas, la navegación interior, el servicio meteorológico, los canales marítimos y los canales interiores que sirvan al tráfico general;

22) el tráfico por carretera, el transporte por camión, la construcción y mantenimiento de carreteras para el tráfico de larga distancia, así como la percepción y distribución de tasas por la utilización de caminos públicos mediante vehículos automóviles;

23) Los ferrocarriles que no sean ferrocarriles de la Federación, con excepción de los de montaña. (Modificado 20/12/1993).

24) la eliminación de residuos, la purificación de la atmósfera y la lucha contra el ruido

25) la responsabilidad del Estado; (Añadido 27/10/1994).

26) la inseminación artificial humana, la investigación sobre manipulaciones genéticas así como las regulaciones sobre trasplante de órganos y tejidos. (Añadido 27/10/1994).

2. Las leyes del apartado 1 No. 25 requieren la aprobación del Bundesrat. (Añadido 27/10/1994).

Artículo 74 a

1. La legislación concurrente se extenderá además a la remuneración y atención de los empleados de servicios públicos que se hallen en una relación de servicio y fidelidad de derecho público, en la medida en que no corresponda a la Federación, en virtud del artículo 73, número 8, la competencia legislativa exclusiva.

2. Las leyes federales que se adopten con arreglo al párrafo 1 requerirán la aprobación del Consejo Federal.

3. También requerirán aprobación del Consejo Federal las leyes federales que se dicten al amparo del artículo 73, número 8, en tanto en cuanto prevean en materia de composición y medida de la remuneración y de las pensiones, incluida la valoración de los puestos de trabajo u otros importes mínimos o máximos, criterios distintos de los de las leyes federales aprobadas en el marco del párrafo 1.

4. Se aplicarán, por analogía. Los párrafos 1 y 2 a la remuneración y pensiones de los jueces de Estado (Landesrichter), y será asimismo aplicable por analogía el párrafo 3 a las leyes que se aprueben al amparo del artículo 98.

Artículo 75 (Modificado 27/10/1994)

1. En las condiciones establecidas en el artículo 72, la Federación tiene el derecho a dictar disposiciones marco para la legislación de los Länder en las materias siguientes:

2) el régimen jurídico general de la prensa;

6) la protección del patrimonio cultural alemán frente a su traslado al extranjero. (Añadido 27/10/1994).

2. Sólo excepcionalmente las disposiciones marco podrán entrar en detalles o contener regulaciones de aplicación inmediata.

3. Cuando la Federación dicte disposiciones marco, los Länder están obligados a dictar las leyes necesarias, dentro de un plazo adecuado determinado por la ley.

Artículo 76

1. Las propuestas de ley serán presentadas en la Dieta Federal por el Gobierno Federal, por miembros de la propia Dieta o por el Consejo Federal.

2. Los proyectos de ley del Gobierno Federal deberán ser enviados primeramente al Bundesrat. Este podrá (dictaminar sobre dichos proyectos dentro de un plazo de seis semanas. Si por razones importantes, especialmente debido a la extensión de un proyecto, solicitase una prórroga del plazo, éste será de nueve semanas. El Gobierno Federal podrá enviar al Bundestag, al cabo de tres semanas, o cuando el Bundesrat haya expresado una solicitud de acuerdo con la tercera frase, al cabo de seis semanas, un proyecto de ley que, a título excepcional, hubiere calificado de particularmente urgente al enviarlo al Bundesrat, aun cuando no hubiera recibido todavía el dictamen del Bundesrat; luego que el Gobierno Federal reciba dicho dictamen, lo hará llegar sin demora alguna al Bundestag.

En el caso de proyectos de reforma de la presente Ley Fundamental y de transferencia de derechos de soberanía de acuerdo con el artículo 23 ó el artículo 24, el plazo para el dictamen será de nueve semanas; la cuarta frase no tendrá aplicación alguna. (Modificado 27/10/1994).

3. Los proyectos de ley del Bundesrat deberán ser enviados al Bundestag por el Gobierno Federal en un plazo de seis semanas. Este deberá expresar en ese momento su opinión. Si por razones importantes, especialmente debido a la extensión de un proyecto, solicitase una prórroga del plazo, éste será de nueve semanas. Si el Bundesrat, a título excepcional, hubiera calificado de particularmente urgente un proyecto, el plazo será de tres semanas o, si el Gobierno Federal hubiera expresado una solicitud de acuerdo con la tercera frase, de seis semanas. En el caso de proyectos de reforma de la presente Ley Fundamental y de transferencia de derechos de soberanía de acuerdo con el artículo 23 ó el artículo 24, el plazo será de nueve semanas; la cuarta frase no tendrá aplicación alguna. El Bundestag tendrá que deliberar sobre el proyecto y adoptar una decisión en un plazo razonable. (Modificado 27/10/1994).

Artículo 77

1. Las Leyes Federales serán aprobadas por la Dieta Federal y, una vez aceptadas, serán transmitidas sin demora por el Presidente de aquella al Consejo Federal.

2. El Consejo Federal podrá, dentro de las tres semanas siguientes a la recepción del acuerdo aprobatorio, acordar que se convoque una comisión, formada por miembros de la Dieta Federal y del propio Consejo Federal, para el estudio en común de las propuestas. La composición y el procedimiento de esta comisión se regularán por un Reglamento que será aprobado por la Dieta Federal y que requerirá asentimiento del Consejo Federal. Los miembros que el Consejo Federal envíe a esta comisión no estarán ligados por mandato alguno. En caso de que sea necesario el asentimiento del Consejo Federal para una ley determinada, podrán también la Dieta Federal y el Gobierno Federal pedir la convocatoria de la comisión. Si esta propusiera una modificación del acuerdo aprobatorio de la ley, la Dieta Federal deberá pronunciarse de nuevo sobre la ley.

2.a En tanto una ley requiera la aprobación del Bundesrat, éste, si no ha presentado una solicitud de acuerdo con el apartado 2 primera frase o el proceso de mediación haya concluido sin una propuesta de reforma del acuerdo de ley, deberá resolver la aprobación en un plazo adecuado. (Añadido 27/10/1994).

3. Cuando no se requiera la aprobación del Consejo Federal para una ley. Podrá dicho Consejo, si hubiere concluido el procedimiento previsto en el párrafo 2, oponer su veto dentro de un plazo de dos semanas contra una ley acordada por la Dieta Federal. El plazo del veto empezara, en el caso

del párrafo 2, último inciso, con la recepción del nuevo acuerdo adoptado por la Dieta Federal, y, en los demás casos, a partir de la recepción de la notificación del Presidente de la comisión a que se refiere el párrafo 2 de que ha concluido el procedimiento ante dicha comisión.

4. Si el veto fuese acordado por mayoría de los votos del Consejo Federal, podrá ser rechazado por acuerdo de la mayoría de los componentes de la Dieta Federal. Si el Consejo Federal hubiere acordado el veto por una mayoría de, por lo menos, dos tercios de sus votos, el rechazo por la Dieta Federal requerirá una mayoría de dos tercios, que suponga, por lo menos, la mayoría de los componentes de la Dieta.

Artículo 78

Toda ley aprobada por la Dieta Federal cobrará fuerza de tal cuando el Consejo Federal de su asentimiento, no formule la petición prevista en el artículo 77, párrafo 2, o no interponga su veto dentro del plazo previsto en el artículo 77, párrafo 3, o lo retire una vez formulado o, por último, si el veto resulta superado (überstinvnt) por la Dieta Federal.

Artículo 79

1. La Ley Fundamental sólo podrá ser modificada por medio de otra ley que expresamente altere el tenor literal de la Ley Fundamental o lo suplemente. Para los tratados internacionales (volkerrechtliche Verträge) que tengan por objeto un acuerdo de paz, la preparación del mismo o la supresión de un régimen jurídico de ocupación o que estén encaminados a servir a la defensa de la República Federal, bastará para hacer constar que las disposiciones de la Ley Fundamental no se oponen al concierto y a la puesta en vigor (Inkraftsetzen) de dichos tratados una adición al texto de la Ley Fundamental, que se limitará a dicha aclaración.

2. La ley de referencia requerirá la conformidad de dos tercios de los miembros de la Dieta Federal y dos tercios de los votos del Consejo Federal.

3. Será ilícita toda modificación de la presente ley en virtud de la cual se afecte a la división de la Federación en Estados, a los fundamentos de la cooperación de los Estados en la potestad legislativa o a los principios establecidos en los artículos 1.º y 20.

Artículo 80

1. El Gobierno Federal, cualquier Ministro federal o los Gobiernos regionales podrán ser autorizados mediante ley federal a dictar ordenanzas siempre que la ley haga constar el contenido, la finalidad y el alcance de la autorización otorgada. La ordenanza deberá asimismo especificar su fundamento jurídico. Si la ley prevé la posibilidad de

delegar la autorización, la delegación deberá hacerse mediante ordenanza.

2. Siempre que no existan disposiciones legales federales en contrario, se requerirá la aprobación del Bundesrat para los decretos del Gobierno Federal o de un ministro federal referentes a los principios y tasas para la utilización de instalaciones del correo y las telecomunicaciones, a la construcción y a la explotación de ferrocarriles, a los principios de la percepción de las tasas para el uso de las instalaciones de ferrocarriles de la Federación, así como para los decretos basados en leyes federales que requieran la aprobación del Bundesrato que sean ejecutadas por los Länder, sea por delegación de la Federación, sea como materia propia. (Modificado 20/12/1993).

3. El Bundesrat puede enviar al Gobierno Federal proyectos para el otorgamiento de decretos que requieren su aprobación. (Añadido 27/10/1994).

4. En tanto que por ley federal o sobre la base de leyes federales, los Gobiernos de los Länder estén habilitados para dictar decretos, los Länder están autorizados para su regulación también por ley. (Añadido 27/10/1994).

Artículo 80.a.

1. Si la presente Ley Fundamental o una ley federal cualquiera sobre defensa, incluyendo la protección de la población civil, dispone que las disposiciones legales sólo se podrán aplicar con arreglo al presente artículo, la aplicación de las mismas fuera del caso de defensa solo procederá cuando la Dieta Federal haya declarado el advenimiento del estado de tensión (Spannungsfall) o cuando haya dado, de modo específico, su asentimiento a dicha aplicación. La declaración del estado de tensión y la aprobación especial en los casos de los artículos 12 a, párrafo 5, primer inciso, y párrafo 6, inciso segundo, requerirán una mayoría de dos tercios de los votos emitidos.

2. Se levantarán las medidas adoptadas en virtud de ordenanzas al amparo del párrafo I cuando la Dieta Federal lo solicite.

3. Al margen de lo dispuesto en el párrafo 1 procederá también aplicar dichas ordenanzas en virtud y al amparo de una resolución que sea adoptada por un órgano internacional, en el ámbito de un tratado de asociación (im Rahmen eines Bündnisvertrages), con asentimiento del Gobierno Federal. Se deberán levantar cualesquiera medidas adoptadas conforme al presente párrafo si la Dieta Federal así lo pide por mayoría de sus componentes.

Artículo 81

1. Cuando en el caso del artículo 68 no sea disuelta la Dieta Federal, podrá el Presidente de la República, a propuesta del Gobierno Federal y con asentimiento del Consejo Federal, declarar el estado de necesidad legislativa (den Gesetzgebungsnotstand erklren) para una propuesta de ley si la Dieta Federal la rechaza a pesar de que el Gobierno Federal la hubiere calificado de urgente. La misma norma se seguirá cuando se haya rechazado una propuesta legislativa a pesar de que el Canciller federal la haya asociado con la instancia a que se refiere el artículo 68.

2. Si la Dieta Federal, una vez declarado el estado de necesidad legislativa, volviera a rechazar la propuesta de ley o si la adopta en una forma que el Gobierno Federal califique de inaceptable, se considerará aprobada la ley con tal que el Consejo Federal le otorgue su aprobación. La misma norma se aplicará cuando la propuesta no fuere aprobada por la Dieta Federal dentro de las cuatro semanas siguientes a la nueva presentación de aquella.

3. Durante el mandato de un Canciller federal podrá también cualquier otra propuesta legislativa rechazada por la Dieta Federal ser aprobada dentro de un lapso de seis meses a partir de la primera declaración del estado de necesidad legislativa al amparo de los párrafos 1 y 2. Una vez transcurrido el plazo de referencia, no se podrá volver a declarar el estado de necesidad legislativa durante el mandato del mismo Canciller federal.

4. La presente Ley Fundamental no podrá ser ni modificada ni dejada total o parcialmente sin efecto o sin aplicación por ley alguna que se apruebe al amparo del párrafo 2.

Artículo 82

1. Las leyes que se aprueben con arreglo a los preceptos de la presente Ley Fundamental serán promulgadas por el Presidente Federal, una vez refrendadas y publicadas en el Boletín de Legislación Federal (im Bundesgesetzblatte verkundet). Las ordenanzas jurídicas serán promulgadas (ausgefertigt) por el órgano que las dicte y, a reserva de lo que, en su caso, dispongan otros preceptos legales, se publicarán en el Boletín de Legislación Federal.

2. Toda ley y toda ordenanza determinarán el día de entrada en vigor (den Tag des Inkrafttretens). A falta de esta especificación, entrarán en vigor al decimocuarto día de la expiración de aquel en que hayan sido editadas en el Boletín de Legislación Federal.

CAPÍTULO VIII

De la ejecución de las leyes Federal y de la Administración Federal ("Die Ausführung der Bundesgesetze und die Bundesverwaltung")

Artículo 83

Los Estados ejecutarán las leyes federales como asunto propio de cada uno, en cuanto la presente Ley Fundamental no disponga o permita otra cosa.

Artículo 84

1. En caso de que los Estados ejecuten las leyes federales como asunto propio, ellos mismos regularán la institución de las autoridades y el procedimiento administrativo (Verwaltungsverfahren), si las leyes federales dictadas con el asentimiento del Consejo Federal no disponen otra cosa.

2. El Gobierno Federal podrá, con la aprobación del Consejo Federal, dictar normas generales de administración (allgemeine Verwaltungsvorschriften).

3. El Gobierno Federal ejercerá supervisión (Aufsicht) sobre la ejecución de las leyes federales por los Estados, con arreglo al derecho vigente. El Gobierno Federal podrá enviar con este fin comisionados a las autoridades regionales superiores, con el asentimiento de estas y, en caso de no obtener dicho asentimiento, podrá enviarlos con la aprobación del Consejo Federal también a las autoridades subordinadas a aquellas.

4. En caso de que no se subsanen las deficiencias que el Gobierno Federal haya observado en la ejecución de las leyes federales en los Estados, el Consejo Federal, a instancias (Auf Antrag) del Gobierno Federal o del Estado, decidirá si dicho Estado ha infringido o no el derecho. Contra la resolución del Consejo Federal se dará recurso ante el Tribunal Constitucional Federal.

5. El Gobierno Federal podrá, mediante una ley federal que requerirá el asentimiento del Consejo Federal, otorgar las facultades necesarias para la ejecución de leyes federales, y, en casos especiales, dictar instrucciones singulares (Einzelweisungen), las cuales irán dirigidas a las autoridades regionales superiores, salvo en el supuesto de que el Gobierno Federal considere que el caso es urgente.

Artículo 85

1. En caso de que los Estados regionales ejecuten las leyes federales por encargo de la Federación, seguirá siendo competencia de aquellos la

institución de las diversas autoridades, mientras las leyes federales aprobadas con el asentimiento del Consejo Federal no dispongan otra cosa.

2. El Gobierno Federal podrá, con el asentimiento del Consejo Federal dictar normas administrativas de carácter general.

Podrá igualmente regular la formación uniforme de los funcionarios y empleados. Los cargos directivos de los órganos intermedios deberán ser provistos previa conformidad del Gobierno Federal.

3. Las autoridades regionales (Die Landesbehorden) estarán sujetas a las instrucciones de las autoridades federales superiores que sean competentes. Las instrucciones deberán ir dirigidas a las autoridades superiores del Estado regional, salvo cuando el Gobierno Federal considere que hay urgencia. Corresponderá a las autoridades supremas del Estado regional garantizar la ejecución de las instrucciones.

4. La supervisión federal se extiende a la legalidad y a la oportunidad (Cesetzmässigkeit und Zweckmässigkeit) de la ejecución. El Gobierno Federal podrá, con esta finalidad, exigir informe y presentación de documentos, así como enviar comisionados a cualesquiera autoridades.

Artículo 86

Si la Federación ejecuta las leyes mediante administración federal propia (durch bundeseigene Verwaltung) o a través de entidades o dependencias de derecho publico, inmediatamente subordinadas a la Federación, el Gobierno Federal dictará las correspondientes normas administrativas en la medida en que la ley no disponga nada en especial. El Gobierno Federal regulará asimismo, mientras la ley no disponga otra cosa, la institución de las autoridades respectivas.

Artículo 87

1. Como administración propia de la Federación con su propia infraestructura administrativa se organizará el servicio exterior, la administración federal de hacienda y, en conformidad con el artículo 89, la administración de la navegación y de las vías navegables federales. Mediante ley federal podrán crearse autoridades de protección de las fronteras, servicios centrales policiales de noticias e informaciones, de policía criminal y para la reunión de antecedentes con fines de defensa de la Constitución y de defensa contra actividades en el territorio federal que mediante el recurso a la violencia, o acciones preparatorias en ese sentido, pongan en peligro intereses exteriores de la República Federal de Alemania. (Modificado 30/08/1994).

2. Con carácter de corporaciones de Derecho público directamente dependientes de la Federación se organizarán aquellos organismos de Seguridad Social cuya competencia se extienda más allá de los límites de un Land. Los organismos de Seguridad Social cuya competencia se extienda más allá de un Land pero no a más de tres Länder, a diferencia de lo establecido en la primera frase serán organizados con carácter de corporaciones directamente dependientes del Land cuando los Länder participantes designen al Land encargado de su control. (Modificado 27/10/1994).

3. Además se podrán crear mediante ley federal autoridades autónomas federales y nuevas entidades y órganos de derecho público directamente dependientes de la Federación para asuntos en los que el poder legislativo corresponda a la Federación. Si surgiesen nuevas tareas para la Federación en materias en las que le corresponda la facultad de legislar, se podrán en caso de necesidad urgente instituir órganos medios y subordinados de administración federal directa, con asentimiento del Consejo Federal y de la mayoría de los componentes de la Dieta Federal.

Artículo 87.a.

1. La Federación organizará las Fuerzas Armadas para la defensa. Los efectivos numéricos y rasgos fundamentales de la organización de estas serán los que se prevean en las consignaciones presupuestarias.

2. Fuera de la finalidad de defensa, las Fuerzas Armadas sólo podrán ser utilizadas en la medida en que lo permita la presente Ley Fundamental.

3. Las Fuerzas Armadas tendrán, en el caso de defensa y en el caso de tensión, la facultad de proteger objetos civiles y de ejercer cometidos de regulación del tráfico en la medida en que esto resulte necesario para el cumplimiento de su misión defensiva. Además, en los casos de defensa y de tensión, se podrá encomendar a las Fuerzas Armadas la salvaguardia de objetos civiles incluso para el apoyo de medidas de policía; en este supuesto las Fuerzas Armadas actuarán en colaboración con las autoridades competentes.

4. Para evitar un peligro inminente para la existencia o el orden fundamental, libre y democrático de la Federación o de algún Estado podrá el Gobierno Federal, cuando se den las condiciones del artículo 91, párrafo 2, y no resulten suficientes las fuerzas de policía ni la Policía Federal de Fronteras, utilizar las Fuerzas Armadas para el apoyo de la policía y de la policía Federal de Fronteras en la salvaguardia de objetos civiles y en la lucha contra elementos subversivos militarmente armados. Se deberá suspender toda utilización de las Fuerzas Armadas si así lo pide la Dieta Federal o el Consejo Federal.

Artículo 87.b

1. La administración del Ejército federal (Bundeswehrverwaltung) será desarrollada en régimen de gestión federal directa y con organización administrativa propia, y estará destinada a las materias de personal y de cobertura inmediata de las necesidades materiales de las Fuerzas Armadas. Solo mediante ley federal, que requerirá asentimiento del Consejo Federal, se podrán confiar a la administración del Ejército federal tareas de atención a los damnificados y de construcción. También requerirán asentimiento del Consejo Federal las leyes que autoricen a la administración del ejército civil a interferir los derechos de terceros, si bien no se aplicará esta norma a las leyes que versen sobre cuestiones de personal.

2. Por lo demás las leyes federales destinadas a la defensa, incluyendo la protección de la población civil y el servicio sustitutivo, (Wehrersatzwesen), podrán disponer, con asentimiento del Consejo Federal, que su aplicación se haga efectiva total o parcialmente mediante administración federal directa, con organización administrativa propia o bien por los Estados en virtud de encargo de la Federación.

En el caso de que dichas leyes se apliquen por los Estados en virtud de encargo de la Federación, podrán disponer, a condición de que lo consienta el Consejo Federal, que las facultades correspondientes al Gobierno Federal y a las autoridades supremas federales competentes en virtud del artículo 85 sean encomendadas en todo o en parte a órganos federales superiores. Con este motivo se podrá establecer que dichos órganos no estén supeditados al asentimiento del Consejo Federal al dictar normas administrativas de carácter general con arreglo a lo dispuesto en el primer inciso del párrafo 2 del artículo 85.

Artículo 87.c.

Las leyes que se elaboren en virtud del artículo 74, apartado 11 a), podrán disponer, con asentimiento del Consejo Federal, que su aplicación sea encomendada a los Estados regionales por la Federación.

Artículo 87.d. (Modificado 14/07/1992)

1. La administración de la navegación aérea funcionará como administración federal propia. A través de una ley federal se decidirá sobre la forma de organización de Derecho público o de Derecho privado.

2. Mediante ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat, podrán transferirse a los Länder, con carácter de administración delegada tareas de la administración de la navegación aérea.

Artículo 87.e (Añadido 20/12/1993)

1. Por lo que respecta a los ferrocarriles de la Federación, la administración de los transportes ferroviarios estará a cargo de una administración propia de la Federación. Una ley federal puede transferir a los Länder tareas de la administración de los transportes ferroviarios a título de competencia propia.

2. Federación asume las tareas de administración de los transportes ferroviarios que exceden el ámbito de los ferrocarriles de la Federación, que le sean transferidas por ley federal.

3. Los ferrocarriles de la Federación son gestionados bajo la forma de empresas económicas de Derecho privado. La Federación será su propietaria en la medida en que la actividad de la empresa económica abarque la construcción, mantenimiento y explotación de las vías férreas. La enajenación de participaciones de la Federación a las empresas según la segunda frase se efectuará en virtud de una ley; la mayoría de las participaciones en estas empresas deberá quedar en manos de la Federación. La regulación se hará por ley federal.

4. La Federación garantizará que el bien de la comunidad, especialmente las necesidades de transporte, sean tenidos en cuenta en la ampliación y conservación de la red de vías férreas de los ferrocarriles de la Federación así como en sus ofertas de transporte sobre esta red, salvo aquellas relacionadas con el transporte ferroviario de pasajeros de cercanías. La regulación se hará por ley federal.

5. Las leyes dictadas en base a los apartados 1 a 4 requieren la aprobación del Bundesrat. Se requiere también la aprobación del Bundesrat para las leyes que regulan la disolución, fusión y división de las empresas ferroviarias de la Federación, la transferencia a terceros de vías férreas de los ferrocarriles de la Federación así como la supresión de vías férreas de los ferrocarriles de la Federación o que tengan efectos sobre el transporte ferroviario de pasajeros de cercanías.

Artículo 87.f (Añadido 30/08/1994)

1. Por lo que respecta al servicio de correos y a las telecomunicaciones, la Federación garantizará en todo el territorio, de acuerdo con lo que disponga una ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat, servicios adecuados y suficientes.

2. Los servicios en el sentido del apartado 1 serán prestados como actividades económicas privadas por las empresas surgidas del Patrimonio Especial Correo Federal Alemán y por otras ofertas privadas. Las tareas de soberanía en el ámbito del servicio de correos y las

telecomunicaciones serán realizadas por la administración propia de la Federación.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2 frase 2, la Federación llevará a cabo, bajo la forma jurídica de un organismo federal de Derecho público, las tareas particulares relacionadas con las empresas surgidas del Patrimonio Especial Correo Federal Alemán, de acuerdo con lo que disponga una ley federal.

Artículo 88

La Federación creará un banco monetario y emisor con carácter de Banco Federal. Dentro del marco de la Unión Europea, sus tareas y competencias podrán ser delegadas al Banco Central Europeo, que es independiente y está al servicio del objetivo prioritario de garantizar la estabilidad de los precios. (Añadido 21/12/1992).

Artículo 89

1. La federación será propietaria (Eigentiimer) de las vías navegables que pertenecían al Reich.

2. La Federación administrará las aguas navegables federales mediante autoridades propias y ejercerá en materia de navegación interior las funciones estatales que excedan del ámbito de competencia de un solo Estado y las funciones que en punto a navegación marítima le sean encomendadas mediante ley. La Federación podrá encargar a un Estado, a título de administración delegada, la gestión de vías navegables federales comprendidas en el territorio de dicho Estado, si este así lo solicita. Si una vía navegable afecta al territorio de varios Estados, la Federación podrá encomendar la administración al Estado que ellos mismos indiquen.

3. En la administración, la ampliación y la construcción de vías navegables se dejarán a salvo, de acuerdo con los Estados, las necesidades de los cultivos y del régimen hidráulico.

Artículo 90

1. La Federación será propietaria de las antiguas autopistas del Reich (Reichsautobahnen) y carreteras del Reich (Reichsstrassen).

2. Los Estados o las entidades administrativas autónomas (Selbstverwaltungsskorperschaften) administrarán las autopistas federales y demás carreteras federales de tráfico de larga distancia por encargo de la Federación.

3. A instancias de un Estado podrá la Federación asumir en régimen de

administración federal directa la gestión de autopistas federales y otras carreteras federales de tráfico de distancia en tramos comprendidos en el territorio de dicho Estado.

Artículo 91

1. Para prevenir cualquier peligro inminente para la existencia o el orden fundamental liberal y democrático de la Federación o de algún Estado, podrá cualquier Estado solicitar las fuerzas de policía de otros Estados, así como fuerzas e instituciones de otras autoridades administrativas y de la Policía Federal de Fronteras.

2. Si el Estado donde haya surgido el peligro no está dispuesto a combatirlo o no se halla en condiciones de hacerlo, podrá el Gobierno Federal someter a la policía en ese Estado y a las fuerzas de policía de otros Estados a sus instrucciones, así como emplear la Policía Federal de Fronteras. La orden se dejará sin efecto una vez eliminado el peligro, y en todo caso cuando así lo requiera el Consejo Federal. Si el peligro abarcase más del territorio de un Estado, podrá el Gobierno Federal, en la medida en que sea necesario para combatirlo con eficacia, impartir directivas a los Gobiernos regionales, sin que esto afecte a lo dispuesto en los incisos primero y segundo.

CAPÍTULO VIII a

De las tareas comunitarias ("Gemeinschaftsaufgaben")

Artículo 91.a.

1. La Federación cooperará en los campos que a continuación se enuncian para el cumplimiento de las tareas de los Estados, cuando estas revistan importancia para el conjunto y sea necesaria la colaboración de la Federación para la mejora de las condiciones de vida (misiones comunitarias):

1) Ampliación y construcción de escuelas técnicas superiores, incluyendo clínicas docentes;

2) mejora de la estructura económica regional;

3) mejora de las estructuras agrarias y de la protección de costas.

2. Se regularán mediante ley federal con el consentimiento del Consejo Federal las tareas comunitarias. La ley deberá contener principios generales para la ejecución de aquellas.

3. La ley contendrá disposiciones sobre el procedimiento y sobre instancias para una planificación básica en común. La inclusión de un

proyecto en la planificación básica requerirá el consentimiento del Estado en cuyo territorio aquel haya de llevarse a cabo.

4. La Federación asumirá la mitad de los gastos en cada Estado en los casos del párrafo 1, apartados 1 y 2. En los supuestos del párrafo 1, apartado 3, la Federación costeará como mínimo la mitad; la participación de los Estados se fijará de modo uniforme para todos ellos. Una ley regulará los pormenores de aplicación. La disponibilidad de los recursos quedará, en todo caso, supeditada a las previsiones presupuestarias de la Federación y de los Estados.

5. El Gobierno Federal y el Consejo Federal deberán ser informados, cuando lo soliciten, acerca de la ejecución de las misiones comunitarias.

Artículo 91.b.

La Federación y los Estados podrán cooperar en virtud de convenios (auf Grund von Vereinbarungen) en la planificación de la enseñanza y en el fomento de instituciones y proyectos de investigación científica de significación suprarregional. Se regulará en el convenio el reparto de los gastos.

CAPÍTULO IX

De la Jurisdicción ("Die Rechtsprechung")

Artículo 92

Se encomienda a los jueces (Richter) el poder judicial (die rechtsprechende Gewalt), que será ejercido por el Tribunal Constitucional Federal (das Bundesverfassungsgericht), por los Tribunales Federales (Bundesgerichte) que se prevén en la presente Ley Fundamental y los tribunales de los Estados (die Gerichte der Lander).

Artículo 93

1. El tribunal Constitucional Federal decidirá:

1) sobre la interpretación de la presente Ley Fundamental con motivo de conflictos sobre el alcance de los derechos y obligaciones de un órgano federal supremo o de otras partes que tengan derecho propio por esta Ley Fundamental o por el Reglamento de un órgano federal supremo;

2) en casos de discrepancia o de dudas sobre la compatibilidad formal y objetiva del derecho federal o del derecho de un Estado con la presente Ley Fundamental o compatibilidad del derecho de un Estado con otras normas de derecho federal, a instancias del Gobierno Federal, de un Gobierno regional o de un tercio de los componentes de la Dieta Federal;

2.a) en caso de controversias sobre si una ley se adecua a los requisitos del artículo 72, apartado 2, a petición del Bundesrat, del Gobierno de un Land o de la Asamblea legislativa de un Land; (Añadido 27/10/1994)

3) en el supuesto de discrepancia sobre derechos y deberes de la Federación y de los Estados, especialmente en la aplicación del ordenamiento federal por los Estados y en el ejercicio de la supervisión federal;

4) en otros conflictos de derecho publico entre la Federación y los Estados, entre diversos Estados o dentro de un mismo Estado, cuando no se de otro recurso;

4.a) sobre reclamaciones de orden constitucional que podrán ser interpuestas por cualquiera mediante alegación de que la autoridad pública le ha lesionado en alguno de sus derechos fundamentales o en uno de los derechos especificados en los artículos 20, párrafo 4; 33, 38, 101, 103 y 104;

4.b) sobre reclamaciones constitucionales de municipios y asociaciones de municipios por infracción del derecho de autonomía administrativa del artículo 28 en una ley, si bien, cuando se trate de leyes regionales sólo en el supuesto de que no quepa recurso ante el Tribunal Constitucional del Estado en cuestión;

5) en los demás casos previstos en la presente Ley Fundamental.

2. El Tribunal Constitucional Federal actuará además en los demás supuestos que le incumban en virtud de lo previsto en alguna ley federal.

Artículo 94

1. El Tribunal Constitucional Federal estará compuesto de jueces federales (Bundesrichter) y otros miembros. Los miembros del Tribunal Constitucional Federal serán elegidos por mitades por la Dieta Federal y el Consejo Federal. No podrán, sin embargo, pertenecer a la Dieta Federal, al Consejo, Federal, al Gobierno Federal ni a órganos equivalentes de Estado alguno.

2. Una ley federal regulará la composición y el procedimiento del tribunal y determinará en que casos sus decisiones tendrán fuerza de ley. Dicha ley podrá disponer que para los recursos constitucionales sea condición necesaria el agotamiento previo de la vía de apelación, así como prever un procedimiento especial de recepción de los asuntos.

Artículo 95

1. Para los ramos de la jurisdicción ordinaria, administrativa, financiera, laboral y social, la Federación instituirá como tribunales supremos (oberste Gerichtshofe), el Tribunal Federal Supremo (Bundesgerichtshof), el Tribunal Administrativo Federal (Bundesverwaltungsgericht), el Tribunal Federal de Hacienda (Bundesfinanzhof), el Tribunal Federal del Trabajo (Bundesarbeitsgericht) y el Tribunal Social Federal (Bundessozialgericht).

2. Sobre los nombramientos de jueces de estos Tribunales resolverá en cada ramo el Ministro Federal competente junto con una Comisión de Selección Judicial (Richterwahlausschuss) compuesta por los ministros regionales del ramo y por igual número de vocales elegidos por la Dieta Federal.

3. Para asegurar la uniformidad de la jurisdicción se instituirá una Sala común (Gemeinsamer Senat) de los tribunales citados en el párrafo 1. Una ley federal regulará los pormenores de aplicación.

Artículo 96 (Modificado 26/07/2002)

1. La Federación podrá crear un Tribunal Federal para materias de protección jurídica de la economía.

2. La Federación podrá crear tribunales disciplinarios con carácter de tribunales federales para las Fuerzas Armadas. Dichos tribunales sólo podrán ejercer jurisdicción en el caso de defensa, así como únicamente sobre individuos pertenecientes a las Fuerzas Armadas y enviados al extranjero o embarcados a bordo de navíos de guerra. Una ley federal regulará los pormenores de aplicación. Estos tribunales quedarán adscritos a la competencia del Ministro Federal de Justicia. Sus magistrados titulares deberán tener capacidad para la judicatura.

3. Será tribunal supremo para los tribunales a que se refieren los párrafos I y II el Tribunal Federal Supremo.

4. La Federación podrá crear unos tribunales federales encargados de resolver sobre expedientes disciplinarios y recursos de queja acerca de las personas que estén sometidas a la Federación mediante una relación de servicio de derecho público.

5. Para los procedimientos penales del ámbito del artículo 26, párrafo 1, y de la defensa del Estado podrá una ley federal adoptada con el consentimiento del Consejo Federal prever que los tribunales de los Estados ejerzan jurisdicción federal.

1. Genocidio
2. Crímenes contra la humanidad sujetos a leyes internacionales

3. Crímenes de guerra
4. Otras acciones diseñadas con el propósito de y desarrolladas con la intención de perturbar la convivencia pacífica entre los pueblos.
5. Protección del Estado
 1. La Federación podrá crear un Tribunal Federal para materias de protección jurídica de la economía.
 2. La Federación podrá crear tribunales disciplinarios con carácter de tribunales federales para las Fuerzas Armadas.

Artículo 97

1. Los jueces serán independientes (unabhängig) y sólo estarán sometidos a la ley.
2. Los jueces destinados como titulares de modo regular y definitivo solo podrán ser trasladados contra su voluntad en virtud de una resolución judicial y únicamente por los motivos y con las formalidades que las leyes especifiquen, y la misma norma regirá para su separación antes de expirar su periodo de mandato o su separación permanente o temporal del cargo o su jubilación. El Poder Legislativo podrá fijar límites de edad, pasados los cuales se jubilarán los jueces nombrados con carácter vitalicio. Sin embargo, en caso de modificarse la organización de los tribunales o de sus demarcaciones podrán los jueces ser trasladados a otro tribunal o ser separados de su cargo, si bien seguirán disfrutando del sueldo integro.

Artículo 98

1. La situación jurídica (die Rechtsstellung) de los magistrados federales deberá regularse mediante una ley federal especial.
2. Cuando un juez federal cometa, en su cargo o fuera del mismo, una infracción contra los principios de la Ley Fundamental o contra el orden constitucional de algún Estado, podrá el Tribunal Constitucional Federal ordenar, por mayoría de dos tercios de sus miembros y a instancias de la Dieta Federal, que dicho juez sea trasladado a otro puesto o bien jubilado.

En caso de infracción deliberada se podrá ordenar la destitución (Emlassung).

3. La situación jurídica de los jueces de los Estados se regulará mediante leyes regionales especiales. La Federación podrá dictar normas básicas sobre esta materia, en la medida en que el artículo 74 a), párrafo 4, no disponga otra cosa.
4. Los Estados podrán disponer que el Ministro Regional de Justicia (Landesjustizminister) resuelva, conjuntamente con una Comisión de Selección Judicial, sobre la designación de los jueces en los Estados.

5. Los Estados podrán adoptar para los magistrados regionales un ordenamiento correlativo al previsto en el párrafo 2, sin que esto afecte al derecho constitucional vigente en los Estados. Corresponderá al tribunal Federal Constitucional pronunciarse sobre toda acusación contra un juez.

Artículo 99

Se podrá atribuir mediante ley regional al Tribunal Constitucional Federal la decisión de litigios constitucionales en el ámbito de un Estado y a los Tribunales supremos citados en el párrafo 1 del artículo 95 la resolución en última instancia (fur den letzten Rechtszug) en las materias en que se trate de la aplicación del derecho regional.

Artículo 100

1. En caso de que un tribunal considere anticonstitucional una ley de cuya validez dependa el fallo, deberá suspenderse el proceso y si se tratase de una violación de la Constitución de un Estado se recabará el pronunciamiento del Tribunal regional competente en litigios constitucionales, o la del Tribunal Constitucional Federal si se trata de una infracción de la presente Ley Federal. También regirá esta norma cuando se trate de la infracción de la presente Ley Fundamental por el derecho regional o de la incompatibilidad de una ley regional con una ley federal.

2. Si en un litigio jurídico fuere dudoso si una norma de derecho internacional forma parte del derecho federal y si crea directamente derechos y deberes para los individuos (art. 25), el tribunal deberá recabar el pronunciamiento del Tribunal Constitucional Federal.

3. Cuando, con motivo de la interpretación de la Ley Fundamental, el Tribunal Constitucional de un Estado tenga la intención de apartarse de un pronunciamiento del Tribunal Constitucional Federal o del Tribunal Constitucional de otro Estado, deberá recabar resolución del Tribunal Constitucional Federal.

Artículo 101

1. Serán ilícitos cualesquiera tribunales de excepción. Nadie podrá ser sustraído a su juez legal.

2. Sólo por ley se podrán crear tribunales para materias determinadas.

Artículo 102

Queda abolida la pena de muerte (die Todesstrafe)

Artículo 103

1. Todos tendrán derecho a ser oídos legalmente ante los tribunales.
2. Un acto sólo podrá ser castigado cuando la pena esté ya prevista por ley antes de cometerse aquel.
3. Nadie podrá ser condenado, más de una vez por el mismo acto en virtud de las leyes penales generales.

Artículo 104

1. La libertad personal sólo se podrá limitar en virtud de una ley formal y con observancia de las formalidades prescritas por ella. Ningún detenido podrá ser maltratado física ni moralmente.
2. Sólo el juez podrá pronunciarse sobre la procedencia y continuación de una privación de libertad. En todo supuesto de privación de libertad sin mandamiento judicial se deberá obtener sin demora un auto del juez. La policía no podrá por su propia autoridad (aus Machtvollkommenheit) mantener detenido a nadie más allá de la expiración del día siguiente al de la detención. La reglamentación de este precepto se hará por ley.
3. Toda persona detenida preventivamente por sospecha de acción punible deberá ser llevada ante el juez al día siguiente, a más tardar, de la detención, y el juez deberá comunicar al detenido los motivos de la detención, interrogarle y darle oportunidad para que formule objeciones (Einwendungen). El juez deberá asimismo y sin demora dictar auto razonado y escrito de prisión o disponer la puesta en libertad.
4. De toda resolución judicial sobre privación de libertad o continuación de la misma se deberá dar cuenta sin demora a un familiar del detenido o a una persona de la confianza de este.

CAPÍTULO X

De la Hacienda ("Das Finanzwesen")

Artículo 104.a.

1. La Federación y los Estados sufragarán por separado los gastos que resultan de la asunción de sus tareas, en la medida en que la presente Ley Fundamental no disponga otra cosa.
2. Cuando los Estados actúen por encargo de la Federación, esta sufragará los gastos resultantes.
3. Las leyes federales que otorguen prestaciones en metálico (Geldleistungen) y sean aplicadas por los Estados podrán disponer que

dichas prestaciones sean sufragadas total o parcialmente por la Federación. Si la ley dispusiera que la Federación sufrague la mitad o más de los gastos, será ejecutada por encargo de la Federación. Si la ley establece que los Estados sufraguen una cuarta parte o más de los gastos, requerirá el consentimiento del Consejo Federal.

4. La Federación podrá conceder a los Estados ayuda financiera para inversiones especialmente importantes de los Estados y municipios (o asociaciones de municipios) que sean necesarias para prevenir una alteración del equilibrio económico nacional o para compensar disparidades de capacidad económica en el territorio federal o para el fomento del crecimiento económico. Los detalles aplicativos, en particular las modalidades de las inversiones que se hayan de estimular, se regularán por ley federal que requerirá el asentimiento del Consejo Federal, o por convenio administrativo (Verwaltungsvereinbarung) concertado en virtud de la Ley de Presupuestos Federales (auf Grund des Bundeshaushaltsgesetzes).

5. La Federación y los Estados soportarán los gastos administrativos que originen sus respectivas autoridades y responderán la una ante los otros y viceversa del desarrollo de una administración ordenada. Los pormenores aplicativos serán establecidos por una ley federal que requerirá el consentimiento del Consejo Federal.

Artículo 105

1. La Federación tendrá potestad legislativa exclusiva en materia de aduanas (Zolle) y de monopolios fiscales (Finanzmonopole).

2. La Federación tendrá potestad legislativa concurrente sobre los demás impuestos cuando le corresponda total o parcialmente el producto de los mismos o se den los supuestos del párrafo 2 del artículo 72.

2.a. Los Estados tendrán facultades para legislar sobre los impuestos locales de consumo y de lujo (ortliche Verbrauch- und Aufwandsteuern), en la medida en que no sean de la misma naturaleza que impuestos regulados por ley federal.

3. Requerirán el consentimiento del Consejo Federal las leyes federales sobre impuestos cuyo producto afluya en todo o en parte a los Estados o a los municipios (o asociaciones de municipios).

Artículo 106

1. Corresponderán a la Federación el rendimiento de los monopolios fiscales y el producto de los impuestos siguientes:

1) los aranceles de aduanas;

2) los impuestos de consumo, cuando no correspondan a los Estados en virtud del párrafo 2 o conjuntamente a Estados y municipios en virtud del párrafo 3 o a los municipios con arreglo al párrafo 6;

3) el impuesto de transporte de mercancías por carretera;

4) los impuestos sobre transacciones de capital, el impuesto sobre seguros y el impuesto sobre letras de cambio;

5) las exacciones por una sola vez sobre el patrimonio y las entregas compensatorias para realizar el equilibrio de cargas;

6) el recargo complementario de los Impuestos sobre la Renta y sobre Sociedades;

7) las exacciones en el ámbito de las Comunidades Europeas.

2. Corresponderá a los Estados el producto de los siguientes impuestos:

1) el Impuesto sobre el Patrimonio;

2) el Impuesto de Sucesiones;

3) el impuesto sobre vehículos automóviles;

4) los impuestos de transmisiones cuando no correspondan a la Federación en virtud del párrafo 1 conjuntamente a la Federación y a los Estados según el párrafo 3;

5) el impuesto sobre la cerveza;

6) el canon.

3. Los ingresos provenientes de los impuestos sobre la renta, de sociedades y sobre las ventas corresponden conjuntamente a la Federación y a los Länder (impuestos comunes), salvo que estén atribuidos a los municipios los ingresos provenientes del impuesto sobre la renta de acuerdo con el apartado 5 y los ingresos provenientes del impuesto sobre las ventas de acuerdo con el apartado 5a. En los ingresos provenientes de los impuestos sobre la renta y de sociedades participan la Federación y los Länder a partes iguales. La participación de la Federación y la de los Länder en el impuesto sobre las ventas será fijada por ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat. Dicha fijación deberá responder a los siguientes principios:

1) En el ámbito de los ingresos la Federación y los Estados tendrán el mismo derecho a la cobertura de sus gastos necesarios. En este punto se

determinará la cuantía de los gastos tomando en consideración una planificación financiera de más de un año;

2) Las necesidades de cobertura de la Federación y de los Länder deberán ajustarse de tal forma entre sí que se garantice una compensación equitativa, evitando cargas excesivas a los contribuyentes y asegurando la homogeneidad de las condiciones de vida dentro del territorio federal.

Adicionalmente, para la fijación de las participaciones de la Federación y de los Länder en el impuesto sobre las ventas se tomará en cuenta la disminución de los ingresos fiscales que resulte para los Länder, a partir del 1 de enero de 1996, a raíz de la consideración de los hijos en el derecho del impuesto sobre la renta. La regulación se hará por la ley federal mencionada en la tercera frase. (Modificado 20/10/1997).

4. Se deberán fijar de nuevo las participaciones de la Federación y de los Estados en el Impuesto sobre las Ventas, cuando la relación entre los gastos y los ingresos de la Federación y de los Estados evolucione de modo sustancialmente distinto. Si por ley federal se imponen a los Estados gastos suplementarios o se les priva de ingresos, se podrá mediante ley federal que requerirá asentimiento del Consejo Federal compensar también la carga adicional así surgida por medio de asignaciones financieras de la Federación, cuando dicha carga se reduzca a un periodo limitado. En la ley se especificarán los principios para el cálculo de estas asignaciones financieras y para distribución entre los Estados.

5. Los municipios recibirán una parte del rendimiento del Impuesto sobre la Renta de las personas físicas, que deberá ser puesta por los Estado en manos de sus municipios respectivos sobre la base de las cuotas por Impuesto sobre la Renta pagadas por sus habitantes. La reglamentación se hará mediante una ley federal que requerirá aprobación del Consejo Federal, y que podrá disponer que los municipios fijen tipos impositivos para la participación municipal.

5.a Los municipios recibirán a partir del 1 de enero de 1998 una parte de los ingresos provenientes del impuesto sobre las ventas. Esta parte será transferida por los Länder a sus municipios en base a un criterio referido a las circunstancias locales y económicas. La regulación se hará por una ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat. (Añadido 20/10/1997).

6. El producto de los impuestos reales corresponderá a los municipios; el de los impuestos locales de Consumo y de lujo a los propios municipios o, según lo que disponga cada Poder Legislativo regional, a las agrupaciones de municipios. Los municipios tendrán derecho a fijar tipos impositivos para los tributos reales en el marco de las leyes. Si en un Estado no existiese ningún municipio, corresponderá al Estado mismo el

rendimiento de los impuestos reales y de los tributos locales de consumo y de lujo. La Federación y los Estados podrán participar mediante una fórmula de reparto en el producto del impuesto industrial. Los detalles del reparto serán regulados por una ley federal que requerirá el asentimiento del Consejo Federal. Con arreglo a lo que disponga el Poder Legislativo regional, podrán establecerse los impuestos reales y la participación municipal en el producto del impuesto sobre la Renta como base de cómputo para los repartos.

7. De la participación de los Estados en el producto total de los impuestos comunitarios se destinará a los municipios y agrupaciones de municipios en su totalidad un porcentaje que deberá ser fijado por el Poder Legislativo de cada Estado. En lo demás la legislatura regional dispondrá si, y en caso afirmativo en que medida, se destinará el producto de los impuestos regionales a los municipios (a las agrupaciones de estos).

8. Si la Federación establece en Estados o municipios determinados (o en agrupaciones de municipios) nuevos órganos que irroguen de modo directo a esos Estados o municipios (o agrupaciones de municipios) gastos suplementarios o minoraciones de ingresos (cargas especiales), la Federación concederá la compensación necesaria, cuando y en la medida en que no quepa exigir que los Estados o municipios en cuestión (o, en su caso, las agrupaciones de municipios) soporten esas cargas especiales. Al otorgarse la compensación se tendrán en cuenta los pagos compensatorios hechos por terceros y las ventajas financieras que reporten dichos órganos a los Estados o municipios (o agrupaciones de municipios) afectados.

9. Se consideran también como ingresos y gastos de los Estados en el sentido del presente artículo los ingresos y los gastos de los municipios (o de las agrupaciones de municipios).

Artículo 106.b (Añadido 20/12/1993).

A partir del 1 de enero de 1996, corresponderá a los Länder una suma proveniente del ingreso impositivo de la Federación por el transporte público de pasajeros de cercanías. La regulación se hará por una ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat. La suma prevista en la primera frase no será tomada en consideración en el cálculo de la capacidad financiera de acuerdo con el artículo 107 apartado 2.

Artículo 107

1. Corresponderán a cada uno de los Estados el rendimiento de los impuestos regionales y la participación de los Estados en el producto del Impuesto sobre la Renta y del impuesto de Sociedades, en la medida en que los impuestos sean recaudados por las autoridades financieras en su

respectivo ámbito de competencia (producto local). Mediante ley federal que necesitará el asentimiento del Consejo Federal se deberán adoptar disposiciones pormenorizadas para el impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre Retribuciones (Lohnsteuer) sobre la delimitación, así como sobre la modalidad y la cuantía de la repartición del producto local.

La ley podrá asimismo contener preceptos sobre la delimitación y el reparto del rendimiento local de otros tributos. La participación regional en el producto del impuesto sobre las Ventas será para cada Estado la que resulte del número de sus habitantes, si bien se podrán prever mediante ley federal, que requerirá el asentimiento del Consejo Federal, unas participaciones complementarias (Ergänzungsanteile) para una porción determinada, en ningún caso mas de la cuarta parte, de dicha participación estatal, si se trata de Estados cuyos ingresos por habitante los municipios y agrupaciones de municipios en su totalidad un porcentaje que deberá ser fijado por el Poder Legislativo de cada Estado. En lo demás la legislatura regional dispondrá si, y en caso afirmativo en que medida, se destinará el producto de los impuestos regionales (Landessteuern) a los municipios (a las agrupaciones de estos).

2. Si la Federación establece en Estados o municipios determinados (o en agrupaciones de municipios) nuevos órganos que irroguen de modo directo a esos Estados o municipios (o agrupaciones de municipios) gastos suplementarios o minoraciones de ingresos (cargas especiales), la Federación concederá la compensación necesaria, cuando y en la medida en que no quepa exigir que los Estados o municipios en cuestión (o, en su caso, las agrupaciones de municipios) soporten esas cargas especiales. Al otorgarse la compensación se tendrán en cuenta los pagos compensatorios hechos por terceros y las ventajas financieras que reporten dichos órganos a los Estados o municipios (o agrupaciones de municipios) afectados.

3. Se consideran también como ingresos y gastos de los Estados en el sentido del presente artículo los ingresos y los gastos de los municipios (o de las agrupaciones de municipios).

Artículo 108 (Modificado 26/11/2001).

1. Los impuestos de aduanas, monopolios fiscales, impuestos sobre el consumo regulados por una ley federal, incluyendo el impuesto de facturación de importaciones, y aranceles aplicados dentro del marco de las Comunidades Europeas, son administrados por las autoridades federales tributarias. La organización de estas autoridades está regulada por una ley federal. Donde existan autoridades intermedias, sus directivos serán designados de acuerdo con los gobiernos de los Länders.

2. Otros impuestos son administrados por las autoridades tributarias del Länder. La organización de estas autoridades y la formación uniforme de

sus funcionarios puede ser regulada por una ley federal que exige el consentimiento del Bundesrat. Donde existan autoridades intermedias, sus directivos serán designados de acuerdo con el Gobierno federal.

3. Hasta el punto de que los impuestos acumulados de manera global o parcialmente a la Federación sean administrados por las autoridades tributarias del Länder, las citadas autoridades actuarán a través de una comisión federal. Los párrafos 3 y 4 del artículo 85 se aplicarán, toda vez que el Ministro federal de Finanzas ocupará el puesto de la Federación.

4. Si, y hasta el momento en que, la ejecución de las leyes tributarias sean significativamente mejoradas, una ley federal, que requiere el consentimiento del Bundesrat, puede servir para la colaboración entre las autoridades tributarias federales y las del Länder en materia de administración de impuestos, para la administración de los impuestos enumerados en el párrafo 1 de este artículo por las autoridades tributarias del Länder, o para la administración de otros impuestos por las autoridades tributarias federales. Las funciones de las autoridades tributarias de un Länder en la administración de impuestos cuyos ingresos pertenecen exclusivamente a los municipios (asociaciones de municipios) puede delegarse por el Länder a los municipios de forma íntegra o por partes.

5. Los procedimientos que han de seguir las autoridades tributarias federales están prescritos por una ley federal. Los procedimientos a seguir por las autoridades tributarias del Länder o, como se contempla en la segunda frase del párrafo 4 de este artículo, por municipios (asociaciones de municipios), pueden ser prescritos por una ley federal que requiere el consentimiento del Bundesrat.

6. La jurisdicción financiera se regula uniformemente por una ley federal.

7. La Federación puede aplicar normas generales administrativas, las cuales, puesto que la administración se confía a las autoridades tributarias del Länder o de los municipios (asociaciones de municipios), requieren el consentimiento del Bundesrat.

Artículo 109

1. La Federación y los Estados serán autónomos y recíprocamente independientes en su economía presupuestaria.

2. La Federación y los Estados deberán tomar en consideración al formular sus presupuestos las exigencias del equilibrio económico general.

3. Se podrán establecer mediante ley federal, que requerirá la aprobación del Consejo Federal, unos principios de validez común para el derecho

presupuestario (Haushaltsrecht) de la Federación y de los Estados, con vistas a una economía presupuestaria adecuada a la coyuntura y a una planificación de varios años.

4. Para prevenir toda perturbación del equilibrio económico general se podrán establecer, mediante ley federal que requerirá conformidad del Consejo Federal, normas sobre:

1) importe máximo, condiciones y orden cronológico del concierto de prestamos por las corporaciones territoriales y las mancomunidades administrativas (Zweckverbände) y sobre

2) un compromiso de la Federación y de los Estados para mantener en el Banco Federal Alemán (Deutsche Bundesbank) depósitos sin interés a título de reservas de compensación coyuntural.

Sólo al Gobierno Federal cabra otorgar autorización para que dicte ordenanzas en estas materias. Dichas ordenanzas requerirán la conformidad del Consejo Federal y deberán dejarse sin efecto en cuanto lo solicite la Dieta Federal. Se determinarán por la ley federal los pormenores de aplicación.

Artículo 110

1. Todos los ingresos y gastos de la Federación deberán consignarse en los Presupuestos, si bien en el caso de empresas federales (Bundesbetriebe) y de patrimonios especiales (Sondervermögen) será suficiente que figuren las entradas o las entregas. Los Presupuestos deberán estar equilibrados en gastos e ingresos.

2. Los Presupuestos se establecerán para uno o más ejercicios económicos (Rechnungsjahre) divididos en anualidades, antes del comienzo del primer ejercicio. Se podrá prever para determinadas partes de los Presupuestos que rijan para periodos distintos, divididos en ejercicios económicos.

3. El proyecto de ley a que se refiere el párrafo 2 en su primer inciso y las propuestas de modificación de la Ley de Presupuestos y de los Presupuestos mismos se presentarán a la Dieta Federal al mismo tiempo que sean remitidos al Consejo Federal. El Consejo Federal estará facultado, en un plazo de seis semanas, y tratándose de propuestas de modificación en un lapso de tres semanas, para adoptar posición sobre la propuesta.

4. Solo se podrán incluir en la Ley de Presupuestos (Haushaltsgesetz) disposiciones que se refieran a los ingresos y a los gastos de la Federación y al lapso temporal para el cual se haya aprobado la Ley. La Ley de Presupuestos podrá disponer que esos preceptos no entren en

vigor hasta que se promulgue la siguiente Ley de Presupuestos o hasta un determinado momento en el caso de haberse otorgado una autorización al amparo del artículo 115.

Artículo 111

1. Si antes del cierre del ejercicio económico no estuviesen establecidos por ley los Presupuestos para el año siguiente, el Gobierno Federal estará autorizado para efectuar, antes de su entrada en vigor, los gastos que sean necesarios:

a) para mantener organismos legalmente existentes y llevar a cabo medidas legalmente acordadas;

b) para cumplir los compromisos de la Federación jurídicamente fundamentados;

c) para proseguir construcciones, adquisiciones y otros servicios o allegar subvenciones para estos fines, en tanto en cuanto se otorguen ya cantidades determinadas por los Presupuestos de una anualidad anterior.

2. En la medida en que los gastos hechos en virtud del párrafo 1 no resulten cubiertos por ingresos basados en leyes especiales y procedentes de impuestos, entregas y otras fuentes o por el fondo de reserva de la empresa (Betriebsmittelruecklage), podrá el Gobierno Federal movilizar por vía de crédito los medios necesarios para mantener la gestión económica hasta una cifra de la cuarta parte del importe final del Presupuesto expirado.

Artículo 112

Los suplementos de crédito y créditos extraordinarios requerirán la conformidad del Ministro Federal de Hacienda, la cual solo se podrá otorgar en el caso de una necesidad imprevista e ineludible. Se podrán establecer pormenores de reglamentación por una ley federal.

Artículo 113

1. Requerirán la conformidad del Gobierno Federal las leyes que aumenten los gastos presupuestarios propuestos por el propio Gobierno Federal o que contengan nuevos gastos o los lleven aparejados para el futuro, y la misma norma regirá para las leyes que contengan minoraciones de ingresos (Einnahmeminderungen) o las lleven aparejadas para el futuro. El Gobierno Federal podrá pedir que la Dieta Federal aplaze toda decisión sobre dichas leyes, si bien deberá en este supuesto remitir dentro de un plazo de seis semanas una toma de posición (Stellungnahme) a la Dieta Federal.

2. El Gobierno Federal podrá, dentro de las cuatro semanas siguientes a la aprobación de la ley por la Dieta Federal, pedir que esta adopte nuevamente una resolución.

3. Una vez que la ley haya quedado aprobada en firme según lo dispuesto en el Artículo 78, el Gobierno Federal solo podrá negar su aprobación dentro de un lapso de seis semanas y únicamente en el supuesto de que previamente haya entablado los tramites previstos en el párrafo 1, tercer y cuarto incisos, o en el párrafo 2. Transcurrido dicho plazo se entenderá otorgada la conformidad.

Artículo 114

1. El Ministro Federal de Hacienda deberá rendir cuentas (Rechnung legen) a la Dieta Federal y al Consejo Federal sobre cualesquiera ingresos y gastos, así como sobre el patrimonio y las deudas en el transcurso del ejercicio económico siguiente, a efectos de descargo del Gobierno Federal.

2. El Tribunal Federal de Cuentas (Der Bundesrechnungshof), cuyos vocales poseerán la cualidad de independencia jurisdiccional, examinará las cuentas, así como la economicidad y la legalidad de la gestión presupuestaria y económica. Deberá, además, informar a la Dieta Federal y al Consejo Federal, sin demora, además de al Gobierno Federal.

En lo demás se regularán por ley federal las competencias del Tribunal Federal de Cuentas.

Artículo 115

1. La asunción de empréstitos, así como la prestación de fianzas (Burgscharten), garantías u otras seguridades susceptibles de originar gastos en ejercicios económicos venideros, requerirán, según su importe, una habilitación determinada o determinable mediante ley federal. Los ingresos procedentes de créditos no podrán sobrepasar el importe de los gastos consignados para inversiones en los Presupuestos, y solo procederán excepciones a esta regla cuando sea para evitar una perturbación del equilibrio económico general. Se regularán por ley federal los pormenores de aplicación.

2. Respecto a los patrimonios especiales de la Federación se podrán autorizar mediante ley federal excepciones a lo dispuesto en el párrafo 1.

CAPÍTULO X.a.

Del caso de defensa ("Verteidigungsfall")

Artículo 115.a.

1. Corresponde a la Dieta Federal, con la conformidad del Consejo Federal, declarar que el territorio federal ha sido atacado por la fuerza de las armas o que existe peligro inminente de esta clase de ataque (caso de defensa). La declaración se hará a instancias del Gobierno Federal y requerirá mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que supongan, por lo menos, los de la mayoría de los miembros de la Dieta Federal.

2. Cuando la situación exija inexcusablemente una acción inmediata y existan obstáculos insalvables para que la Dieta Federal pueda reunirse a tiempo o esta se encuentre incapacitada para adoptar acuerdos, incumbirá a la Comisión Mixta adoptar la declaración por mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que represente, al menos, la mayoría de sus componentes.

3. La declaración será hecha pública por el Presidente Federal, con arreglo al artículo 82, en el Boletín de Legislación Federal. De no ser posible hacerlo a tiempo, la publicación se efectuara de otro modo, sin perjuicio de que sea recogida en el Boletín de Legislación Federal tan pronto como las circunstancias lo permitan.

4. Si el territorio federal es atacado por las armas y los órganos federales competentes no estuvieren en situación de adoptar inmediatamente la declaración prevista en el primer inciso del párrafo 1, se tendrá por efectuada la declaración y como hecha publica en el mismo momento en que haya empezado el ataque. El Presidente Federal dará a conocer el momento en cuestión tan pronto como lo permitan las circunstancias.

5. Si ya esta declarado el caso de defensa y es atacado el territorio federal por fuerzas armadas, podrá el Presidente de la Republica emitir declaraciones de derecho internacional, con el asentimiento de la Dieta Federal, sobre la existencia del caso de defensa. En los supuestos previstos en el párrafo 2 actuara la Comisión Mixta en lugar de la Dieta Federal.

Artículo 115.b.

Proclamado el caso de defensa se transferirá al Canciller Federal el mando supremo de las Fuerzas Armadas (die Befehls- und Kommandgewalt uoer die Streitkräfte).

Artículo 115.c.

1. Para el caso de defensa tendrá la Federación el derecho de legislación concurrente también en las materias que pertenecen a la competencia legislativa de los Estados. Las leyes que se dicten en este supuesto requerirán la conformidad del Consejo Federal.

2. En la medida en que lo exijan las circunstancias reinantes durante el caso de defensa, se podrá mediante ley federal adoptada para la situación de defensa:

1) regular provisionalmente la indemnización que proceda por expropiaciones que se aparten de lo previsto en el párrafo 3, inciso segundo, del Artículo 14;

2) fijar en el supuesto de privaciones de libertad un plazo diferente del establecido en el párrafo 2, segundo y tercer incisos, del Artículo 104, con el límite máximo de cuatro días, para el caso de que dentro del plazo vigente en época normal no pueda actuar un juez.

3. Cuando sea necesario para evitar un ataque actual o inminente, se podrán regular, para el caso de defensa y mediante ley federal que requerirá la conformidad del Consejo Federal, la administración y la hacienda de la Federación y de los Estados prescindiendo de lo dispuesto en las secciones VIII, VIII a) y IX, si bien deberá preservarse en todo caso la viabilidad (Lebensrahhigkeit) de los Estados, de los municipios y de las agrupaciones de municipios, especialmente desde el punto de vista hacendístico.

4. Las leyes federales que se dicten con arreglo a los párrafos 1 y 2 podrán ser aplicadas para preparar su ejecución antes de que se presente la situación de defensa.

Artículo 115.d.

1. En materia de potestad legislativa de la Federación se aplicara en el caso de defensa el régimen de los párrafos 2 y 3, prescindiéndose de lo dispuesto en los artículos 76, párrafo 2; 77, párrafos 1, segundo inciso, y 2 al 4; 78 y 82, párrafo 1.

2. Las propuestas legislativas del Gobierno Federal que este designe como urgentes se deberán transmitir al Consejo Federal al tiempo de su prestación a la Dieta Federal. La Dieta Federal y el Consejo Federal deliberaran conjuntamente (gemeinsam) y sin demora sobre dichas propuestas. Cuando sea necesaria la conformidad del Consejo Federal para una ley determinada, la aprobación de esta requerirá el asentimiento de la mayoría de los votos del Consejo. Los pormenores de aplicación

serán regulados por un Reglamento que será aprobado por la Dieta Federal y necesitara asentimiento del Consejo Federal.

3. Se aplicara por analogía el párrafo 3, segundo inciso, del Artículo 115 a la promulgación de las leyes así elaboradas.

Artículo 115.e.

1. Si la Comisión Mixta declara, en el caso de defensa por mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que suponga, por lo menos, la mayoría de sus componentes, que se oponen obstáculos insuperables a la reunión de la Dieta Federal a su debido tiempo o que la Dieta es incapaz en ese momento de adoptar decisiones, la Comisión Mixta asumirá la posición de Dieta Federal y Consejo Federal a la vez y ejercerá las facultades de una y otro.

2. Las leyes dictadas por la Comisión Conjunta no podrán modificar la presente Ley Fundamental ni tampoco derogarla total o parcialmente ni suspender total o parcialmente su aplicación. La Comisión Conjunta no está facultada para dictar leyes de acuerdo con el artículo 23, apartado 1, segunda frase, el artículo 24, apartado 1, y el artículo 29. (Modificado 2 1/12/1992).

Artículo 115.f.

1. El Gobierno Federal podrá en el caso de defensa, cuando lo exijan las circunstancias:

1) emplear la Policía de protección de Fronteras en el conjunto del territorio federal;

2) además de a la Administración federal, dictar instrucciones asimismo a los Gobiernos regionales y, cuando lo considere urgente, a las autoridades regionales y transferir esta facultad a miembros de los Gobiernos regionales que el propio Gobierno Federal determinara;

2. Se dará cuenta sin demora a la Dieta Federal, al Consejo Federal y a la Comisión Mixta de las medidas adoptadas al amparo del párrafo 1.

Artículo 115.g.

No se podrá menoscabar la posición constitucional ni el cumplimiento de las obligaciones constitucionales del Tribunal Constitucional Federal y de sus magistrados. La ley sobre dicho Tribunal solo podrá ser modificada por una ley de la Comisión Mixta cuando esto resulte indispensable, en opinión también del Tribunal mismo, para mantener la capacidad operativa del Tribunal. Mientras no se dicte dicha ley, podrá el Tribunal Constitucional Federal adoptar las medidas indispensables para preservar

su capacidad de funcionamiento. Las decisiones del Tribunal que se adopten al amparo de los incisos segundo y tercero se tomarán por la mayoría de los magistrados presentes.

Artículo 115.h.

1. Las legislaturas de la Dieta Federal y de las Asambleas representativas regionales que expiren durante la vigencia del caso de defensa finalizarán seis meses después de la terminación de este. El periodo de mandato del Presidente Federal que deba expirar durante el caso de defensa, así como, en el supuesto de terminación prematura del mandato, el ejercicio de las facultades presidenciales por el Presidente de la Dieta Federal, finalizarán a los nueve meses de la terminación del estado de defensa. El mandato de un vocal del Tribunal Constitucional Federal que haya de expirar estando implantado el caso de defensa finalizará a los seis meses de la terminación de este.

2. Si resultase necesaria una nueva elección de Canciller Federal por la Comisión Mixta, esta elegirá un nuevo Canciller por mayoría de sus componentes, para lo cual el Presidente Federal formulará la correspondiente propuesta a la Comisión. Esta no podrá manifestar su desconfianza al Canciller Federal sino eligiendo un sucesor por mayoría de dos tercios de sus miembros.

3. No podrá ser disuelta la Dieta Federal mientras dure el estado de defensa.

Artículo 115.i.

1. Si los órganos federales competentes no estuvieren en condiciones de adoptar las medidas necesarias para prevenir el peligro y la situación exigiese inexcusablemente una acción inmediata en partes determinadas del territorio federal, los Gobiernos regionales o las autoridades o mandatarios que ellos mismos designen estarán facultados para adoptar en el ámbito de su respectiva competencia las medidas del tipo previsto en el Artículo 115 f párrafo 1.

2. En cualquier momento podrán ser levantadas las medidas adoptadas al amparo del párrafo I por el Gobierno Federal, y en relación con autoridades regionales y autoridades federales subalternas, también por los Presidentes de Gobierno (Ministerpräsidenten) de los Estados.

Artículo 115.k.

1. Las leyes que se promulguen en virtud de los artículos 115c, 115e y 115 g, como las ordenanzas que se elaboren al amparo de aquellas, declararán inaplicable por toda la duración prevista para su vigencia el derecho que se les oponga. No será, sin embargo, aplicable el inciso

anterior frente a preceptos dictados con anterioridad en virtud de los artículos 115 c, 115 e y 115 g.

2. Las leyes aprobadas por la Comisión Mixta y las ordenanzas que se hayan dictado en virtud de esas leyes perderán su vigencia (ausser Kraft treten) a los seis meses, como máximo, de la terminación del estado de defensa.

3. Las leyes que contengan preceptos que se aparten de lo dispuesto en los artículos 91 a, 91 b, 104 a, 106 y 107 regirán, como máximo, hasta el final del segundo ejercicio económico siguiente a la terminación del estado de defensa.

Finalizado este, podrán ser modificadas mediante ley federal con el asentimiento del Consejo Federal, como transición al régimen de las secciones VIII a y X.

Artículo 115.I.

1. La Dieta Federal podrá en cualquier momento derogar, con la conformidad del Consejo Federal, leyes aprobadas por la Comisión Mixta. El Consejo Federal podrá, por su parte, pedir que la Dieta Federal adopte resolución sobre el particular. Se deberán anular las demás medidas adoptadas para la eliminación del peligro por la Comisión Mixta o por el Gobierno Federal, cuando así lo decidan el Consejo Federal y la Dieta Federal.

2. La Dieta Federal podrá, con la conformidad del Consejo Federal, declarar finalizado en cualquier momento el estado de defensa, mediante una resolución que deberá ser promulgada por el Presidente de la Republica. El Consejo Federal podrá solicitar que la Dieta resuelva sobre la materia. Se dará sin demora por finalizado el estado de defensa cuando ya no existan los supuestos de su proclamación.

3. El concierto de la paz se decidirá mediante ley federal.

CAPÍTULO XI

Disposiciones transitorias y finales

("Übergangs-und Schlussbestimmungen")

Artículo 116

1. Son alemanes en el sentido de la presente Ley fundamental, salvo los preceptos legales que dispongan otra cosa, quienes posean la nacionalidad alemana o haya obtenido acogida como refugiados (Fluchtling) o expulsados (Vertrieben) de pertenencia étnica alemana o

como cónyuges (Ehegatte) o descendientes de aquellos en el territorio del Reich alemán con sus límites de 31 de diciembre de 1937 105 2. Los antiguos súbditos alemanes a quienes se haya privado de su ciudadanía entre el 30 de enero de 1933 y el 8 de mayo de 1945 106 por motivos políticos, raciales o religiosos, y sus descendientes recuperaran la nacionalidad alemana si así lo solicitan. No se considerara que hayan perdido dicha nacionalidad si con posterioridad al 8 de mayo de 1945 hubiesen establecido su residencia en Alemania y no hubiesen manifestado su voluntad en contrario.

Artículo 117

1. Las disposiciones que se opondan al párrafo 2 del artículo 3. permanecerán en vigor hasta su adaptación a dicho precepto de esta Ley Fundamental, pero en ningún caso más allá del 31 de marzo de 1953.

2. Las leyes que limiten el derecho de circulación en consideración a la actual escasez de viviendas, permanecerán en vigor mientras no sean derogadas por ley federal.

Artículo 118

Podrá efectuarse la reestructuración de los territorios comprendidos en los Estados de Baden, Wurttemberg-Baden y Wurttemberg-Hohenzollern, prescindiendo de lo dispuesto en el artículo 29, mediante convenio de los Estados interesados. En el supuesto de que no llegue a concertarse dicho convenio, la reestructuración se regulara mediante una ley federal que deberá prever una consulta popular (Volksbefragung).

Artículo 118.a (Añadido 27/10/1994)

La reorganización territorial en los territorios que abarcan los Länder de Berlín y Brandeburgo puede realizarse, a diferencia de lo prescrito en el artículo 29, con participación de sus habitantes con derecho a voto, a través de un convenio entre ambos Länder.

Artículo 119

En materia de refugiados y expulsados, en especial por lo que se refiere a su distribución entre los Estados, podrá el Gobierno Federal, con la conformidad del Consejo Federal, dictar ordenanzas con fuerza de ley (Verordnungen mit Gesetzeskraft).

Para casos especiales podrá el Gobierno Federal ser autorizado en este punto a impartir instrucciones singulares. Estas instrucciones Irán dirigidas a las autoridades regionales supremas, salvo cuando la demora implique un peligro.

Artículo 120

1. La Federación se hará cargo de los desembolsos por gastos de ocupación (Besatzungskosten) y demás cargas interiores y exteriores resultantes de la guerra con arreglo a las normas de aplicación que se establezcan mediante leyes federales.

En la medida en que dichas cargas sean reguladas por Leyes federales dictadas antes del 1 de octubre de 1969 (mil novecientos sesenta y nueve), tanto la Federación como los Estados asumirán proporcionalmente los desembolsos de acuerdo con lo dispuesto en las leyes de referencia. En caso de que los Estados, los municipios (o agrupaciones de municipios) u otras entidades que asuman tareas de determinados Estados o municipios hayan sufragado con anterioridad al 1 de octubre de 1965 (mil novecientos sesenta y cinco) cantidades en concepto de cargas derivadas de la guerra no reguladas ni regulables por medio de Leyes federales, no estará la Federación obligada, ni siquiera con posterioridad a la fecha indicada, a tomar a su cargo los pagos de esta naturaleza. La Federación sufragara las subvenciones (Zuschüsse) a las cargas de la Seguridad Social, incluyendo el seguro de paro y el subsidio de desempleo (Arbeitslosenhilfe). La distribución de las cargas de guerra entre Federación y Estados regulada por el presente párrafo no afectara a la regulación legal de las acciones de indemnización por hechos resultantes de la guerra.

2. Los ingresos pasarán a la Federación en el mismo momento en que la Federación asuma los gastos.

Artículo 120.a.

1. Las leyes destinadas a realizar la compensación de cargas podrán disponer, con la conformidad del Consejo Federal, su ejecución en parte por la Federación y en parte por los Estados por encargo de la Federación, en el campo de las prestaciones compensatorias y que las facultades correspondientes en esta materia al Gobierno Federal y a los órganos federales supremos en virtud del Artículo 85 se transfieran total o parcialmente a la Oficina Federal de compensación (Bundesausgleichsamts). Al hacer uso de estas facultades no necesitara dicha Oficina la conformidad del Consejo Federal y sus instrucciones se dirigirán, fuera de los casos de urgencia, a las supremas autoridades regionales (Oficinas Regionales de compensación).

2. No queda afectado por el anterior el párrafo 3, segundo inciso, del artículo 87.

Artículo 121

Constituirán mayoría de los miembros de la Dieta Federal y de la Asamblea Federal en el sentido de la presente Ley Fundamental la mayoría del número legal de sus respectivos componentes.

Artículo 122

1. A partir de la reunión de la Dieta Federal, las leyes serán aprobadas exclusivamente por las autoridades legislativas reconocidas en esta Ley Fundamental.

2. En el mismo momento quedaran disueltas cualesquiera entidades legisladoras y las que a título consultivo cooperen a la legislación y cuya competencia expire en virtud de lo previsto en el párrafo 1.

Artículo 123

1. Seguirá en vigor el ordenamiento anterior a la reunión de la Dieta Federal en lo que no se oponga a la presente Ley Fundamental.

2. Los tratados internacionales concertados por el Reich alemán, y referentes a materias para las cuales son competentes según la presente Ley Fundamental los órganos legislativos de los Estados regionales, permanecerán en vigor, cuando sean validos y continúen rigiendo en virtud de los principios generales del derecho (nach allgemeinen Rechtsgrundsätzen), a reserva de cualesquiera derechos y objeciones de los interesados, mientras no se concierten nuevos tratados internacionales por los órganos competentes según la presente Ley Fundamental o no se produzca la expiración de los mismos por otro motivo en virtud de los preceptos contenidos en el presente texto.

Artículo 124

El derecho que se refiera a materias de facultad legislativa exclusiva de la Federación, se convertirá en derecho federal dentro de su ámbito de vigencia.

Artículo 125

El derecho que se refiera a materias de facultad legislativa concurrente de la Federación, se convertirá en derecho federal dentro de su ámbito de vigencia:

1) cuando tenga vigencia uniforme dentro de una o varias zonas de ocupación (Besatzungszonen);

2) cuando se trate de un ordenamiento que haya modificado derecho del Reich anterior al 8 de mayo de 1945 (mil novecientos cuarenta y cinco).

Artículo 125.a (Añadido 27/10/1994)

1. El derecho que haya sido sancionado como Derecho federal pero que debido a la reforma del artículo 74, apartado 1 ó del artículo 75, apartado 1, no pudiera ser sancionado como Derecho federal sigue vigente como Derecho federal. Puede ser reemplazado por derecho de Land.

2. El derecho que haya sido sancionado sobre la base del artículo 72, apartado 2, en la versión vigente hasta el 15 de noviembre de 1994, sigue vigente como Derecho federal. Por ley federal podrá establecerse que puede ser reemplazado por derecho de Land. Esto se aplicará por analogía al Derecho federal que haya sido sancionado antes de esta fecha y que de acuerdo con el artículo 75, apartado 2, ya no podría ser sancionado.

Artículo 126

Serán resueltas por el Tribunal Constitucional Federal todas las discrepancias de criterios sobre la subsistencia de cualesquiera preceptos como derecho federal.

Artículo 127

El Gobierno Federal podrá, con la conformidad de los Gobiernos de los Estados afectados, poner en vigor en los Estados de Baden, Gran Berlín, Renania-Palatinado y Wurtemberg-Hohenzollem el régimen jurídico de la administración de la Zona económica Unificada dentro del lapso de un año tras la promulgación de esta Ley Fundamental, en la medida en que dicho régimen siga vigente en virtud del Artículo 124 o del Artículo 125 en calidad de derecho federal.

Artículo 128

En la medida en que el ordenamiento subsistente (fortgehendes Recht) prevea la facultad de dictar instrucciones en el sentido del párrafo 5 del Artículo 84, dicha facultad continuara mientras no se adopte regulación legal en sentido contrario.

Artículo 129

1. Cuando en normas legales que subsistan como derecho federal este contenida una autorización para dictar ordenanzas o preceptos administrativos generales, así como la adopción de actos administrativos (Verwaltungsakten), dicha autorización se transmitirá al órgano que en lo sucesivo sea competente. En casos de duda decidirá el Gobierno Federal

de acuerdo con el Consejo Federal (im Einvernehmen mit dem Bundesrate), y la resolución deberá hacerse pública.

2. Cuando aparezca una autorización de la naturaleza indicada en normas jurídicas que permanezcan en vigor como derecho regional, dicha autorización será ejercida por el órgano competente según el ordenamiento regional.

3. Quedan sin efecto cualesquiera autorizaciones contenidas en normas jurídicas en el sentido de los párrafos 1 y 2 a efectos de completar o modificar dichas normas o de dictar disposiciones reglamentarias en lugar de leyes.

4. Se aplicaran por analogía las normas de los párrafos 1 y 2 cuando se haga remisión en normas reglamentarias a preceptos que ya no estén vigentes o a órganos que ya no existan.

Artículo 130

1. Los órganos administrativos y demás instituciones destinadas a la Administración pública o a la aplicación del derecho y que no se basen en el derecho regional o en convenios entre Estados regionales, así como la agrupación empresarial de los Ferrocarriles del Suroeste de Alemania y el Consejo de Administración (Verwaltungsrat) de los Correos y Telecomunicaciones para la zona francesa de ocupación, dependerán del Gobierno Federal, el cual acordara, con la conformidad del Consejo Federal, su respectiva transferencia, disolución o liquidación.

2. El Ministro Federal competente será la suprema autoridad disciplinaria (oberster Disziplinarvorgesetzter) del personal de estas administraciones y entidades.

3. estarán sometidas a la supervisión de la suprema autoridad federal competente las entidades e instituciones de derecho público no directamente regionales y no basadas en convenios entre los Estados miembros.

Artículo 131

Se regulará por Ley federal la situación jurídica de cualesquiera personas, incluyendo refugiados y expulsados, que, formando parte a 8 de mayo de 1945 de la función pública, hayan abandonado el servicio por razones distintas de las del estatuto funcional o del régimen de remuneraciones y que hasta el momento presente no hayan sido empleadas o no lo hayan sido con arreglo a su categoría anterior. Se aplicará un régimen análogo para las personas, incluyendo los refugiados y los expulsados, que, teniendo el 8 de mayo de 1945 derecho a pensión, no reciban ya ninguna pensión por razones diferentes de las de tipo

estatutario o basadas en régimen retributivo o no la reciban en la cuantía que les corresponda. Mientras no entre en vigor la Ley federal de referencia no se podrá hacer valer derecho alguno, salvo disposiciones adoptadas en otro sentido por los Estados regionales.

Artículo 132

1. Los funcionarios y los magistrados que en el momento de entrada en vigor de la presente Ley Fundamental estén en una relación de servicios de carácter vitalicio podrán, dentro de los seis meses siguientes a la primera reunión de la Dieta Federal, ser jubilados o pasados a situación de disponibilidad o ser trasladados a un cargo con menor retribución, cuando carezcan de la idoneidad personal o técnica para su puesto respectivo. Este precepto se aplicara de modo analógico a los empleados cuya relación de servicio no sea rescindible. En cuanto a los empleados cuya relación sea rescindible, podrán derogarse dentro del lapso indicado los plazos de rescisión que excedan de los fijados en el régimen de retribuciones (Tarifregelung).

2. No se aplicara la presente disposición a los individuos de la función pública que no hayan sido afectados por las normas sobre "liberación del nacionalsocialismo y del militarismo" ("Befreiung von Nationalsozialismus und Militarismus") o que figuren entre los reconocidamente perseguidos por el nacionalismo, siempre que no exista una causa importante en su respectiva persona.

3. Los afectados tendrán derecho a recurrir al amparo del artículo 19, párrafo 4.

4. Los pormenores de aplicación serán regulados por una ordenanza del Gobierno Federal. que requerirá el asentimiento del Consejo Federal.

Artículo 133

La Federación se subrogara en los derechos y obligaciones de la administración de la Zona económica Unificada.

Artículo 134

1. El patrimonio del Reich pasara a ser, por regla general, patrimonio federal (Bundesvermogen).

2. En la medida en que dicho patrimonio estaba destinado principalmente, según su finalidad originaria, a tareas administrativas que con arreglo a esta Ley Fundamental no constituyen misión administrativa de la Federación, deberá ser transmitido a título gratuito a los titulares de dichas tareas para lo sucesivo, y en tanto en cuanto se destine, según su utilización actual y no solo de modo transitorio, a finalidades

administrativas que según la presente Ley Fundamental deben ser asumidas por los Estados, será transferido a estos últimos. La Federación podrá asimismo transmitir bienes de otra naturaleza (sonstiges Vermogen) a los Estados.

3. El patrimonio que haya sido puesto gratuitamente a disposición del Reich por los Estados regionales y los municipios (o agrupaciones de municipios) pasara a ser nuevamente patrimonio de los Estados y de los municipios (o de las agrupaciones de municipios) en la medida en que no le sea necesario a la Federación para sus propias tareas de administración.

4. Los pormenores aplicativos serán regulados por una ley federal que requerirá conformidad del Consejo Federal.

Artículo 135

1. Cuando la pertenencia regional de un determinado territorio se haya alterado entre el 8 de mayo de 1945 y la entrada en vigor de la presente Ley Fundamental, corresponderá al Estado al cual pertenezca actualmente dicho territorio el patrimonio del Estado del cual formaba parte con anterioridad.

2. Los bienes de Estados que ya no existan y de otras entidades e instituciones de derecho publico desaparecidas se transmitirán, en tanto en cuanto según su finalidad originaria estuviesen destinados principalmente a tareas administrativas o en la medida en que sirvan de modo predominante finalidades de esta naturaleza con arreglo a su empleo actual y no simplemente provisional, a la entidad o institución de derecho publico que asuma para lo sucesivo las tareas de referencia.

3. El patrimonio inmobiliario (Grundvermogen) de Estados que ya no existan se transmitirá, incluyendo sus dependencias, en la medida en que no pertenezca a los bienes de que habla el párrafo I, al Estado en cuya demarcación esta situado.

4. En la medida en que lo exija un interés preponderante (uberwiegendes Interesse) de la Federación o el interés particular de un territorio, cabra adoptar mediante ley federal disposiciones que se aparten de lo dispuesto en los párrafos I al 3.

5. En lo demás se regularan mediante Ley federal, que requerirá el asentimiento del Consejo Federal, la subrogación legal (die Rechtsnachfolge) y la liquidación (Auseinandersetzung), en la medida en que no se hayan producido con anterioridad al 1 de enero de 1952 mediante pacto entre los Estados o entidades o instituciones interesadas de derecho publico.

6. Se transmitirán a la Federación las participaciones del antiguo Estado de Prusia en empresas de derecho privado. Se regularan los pormenores de aplicación por una ley federal que, por lo demás, podrá adoptar disposiciones en sentido distinto.

7. En caso de que, al entrar en vigor la presente Ley Fundamental, un Estado o una corporación o institución de derecho publico haya dispuesto mediante ley regional o en virtud de lo establecido en una ley de esta clase o en cualquier otra forma, de bienes que le corresponderían con arreglo a los párrafos 1 al 3, se entenderá que la transmisión patrimonial (Vermögensübergang) se ha consumado antes de dicho acto de disposición.

Artículo 135.a.

Se podrá decidir también, en virtud de la potestad legislativa de la Federación reservada por los artículos 134 párrafo 4, y 135, párrafo 5, que no se cumplan o que no se cumplan en su totalidad:

1. Las obligaciones del Reich, así como las obligaciones del antiguo Estado de Prusia y demás corporaciones e instituciones de derecho publico ya no existentes;

2. las obligaciones de la Federación o de otras corporaciones e instituciones de Derecho público que estén relacionadas con la transferencia de los bienes a que se refieren los artículos 89, 90, 134 y 135, así como las obligaciones de dichas entidades que se basen en medidas adoptadas por las entidades mencionadas en el número 1; (Modificado 3 1/08/1990)

3. obligaciones de los Estados y de los municipios (o agrupaciones de municipios) surgidas de medidas que estos titulares de derechos hayan adoptado antes del 1 de agosto de 1945 (mil novecientos cuarenta y cinco) para la ejecución de ordenes de las autoridades de ocupación o para poner remedio a una situación de necesidad originada por la guerra, en el marco de las tareas administrativas que incumban al Reich o transmitidas por el Reich.

Artículo 136

1. El Consejo Federal se reunirá por primera vez el día de la primera reunión de la Dieta Federal.

2. Hasta la elección del primer Presidente Federal las facultades de este serán ejercidas por el Presidente del Consejo Federal, quien no tendrá, sin embargo, derecho de disolución de la Dieta Federal.

Artículo 137

1. Se podrá limitar por vía de ley la elegibilidad de funcionarios, empleados de la Administración pública, militares de carrera (Berufssoldaten), militares voluntarios (freiwillige Soldaten) por tiempo limitado y magistrados en la Federación, en los Estados y en los municipios.

2. Para la elección de la primera Dieta Federal, de la primera Asamblea Federal y del primer Presidente Federal de la República Federal Alemana regirá la ley electoral que el Consejo Parlamentario apruebe.

3. La facultad que corresponde, conforme al párrafo 2 del Artículo 41, al Tribunal Constitucional Federal será ejercitada, mientras dicho Tribunal no quede instituido, por el Tribunal Supremo de Alemania para la Zona económica Unificada. Este Tribunal resolverá conforme a su Reglamento procesal.

Artículo 138

Para cualesquiera modificaciones de la organización actual del notariado (Notariat) en los Estados de Baden, Baviera, Wurttemberg-Baden y Wurttemberg-Hohenzollen 114 se requerirá el asentimiento de los gobiernos de dichos Estados.

Artículo 139

No afectarán las disposiciones de esta Ley Fundamental a las normas dictadas para la "liberación del pueblo alemán del nacionalsocialismo y del militarismo".

Artículo 140

Forman parte (Bestandteil) de esta Ley Fundamental las disposiciones de los artículos 136, 137, 138, 139 y 141 de la Constitución alemana de 11 de agosto de 1919 (mil novecientos diecinueve).

Artículo 141

No será aplicable el primer inciso del párrafo 3 del Artículo 70 en los Estados donde a 1 de enero de 1949 (mil novecientos cuarenta y nueve) existiese otra regulación de derecho regional.

Artículo 142

Con independencia de lo dispuesto en el Artículo 31 permanecerán también en vigor los preceptos de las Constituciones regionales en la

medida en que garanticen derechos fundamentales en concordancia con los artículos 1o. al 18 de la presente Ley Fundamental.

Artículo 142.a.

(Añadido por Ley de 26 de marzo de 1954 (Bol. Leg. Fed. 1, pag. 45) y derogado por Ley de 24 de junio de 1968 (Bol. Leg. Fed. 1, pag. 709).

Artículo 143 (Añadido 31/08/1990)

1. El derecho en el territorio mencionado en el artículo 3 del Tratado de Unificación podrá apartarse de las disposiciones de la presente Ley Fundamental a más tardar hasta el 31 de diciembre de 1992 en la medida y mientras, como consecuencia de las diferentes situaciones, no pueda alcanzarse la entera adecuación al orden establecido por la Ley Fundamental. Los desvíos no podrán violar el artículo 19, apartado 2, y tienen que ser compatibles con los principios mencionados en artículo 79, apartado 3.

2. Los desvíos de las secciones II, VIII, VIII a, IX, X y XI estarán permitidos a más tardar hasta el 31 de diciembre de 1995.

3. Con independencia de los apartados 1 y 2, el artículo 41 del Tratado de unificación y las regulaciones para su realización subsistirán también en tanto prevén que no podrán dejarse sin efecto las intervenciones en la propiedad en el territorio mencionado en el artículo 3 de este Tratado.

Artículo 143.a (Añadido 20/12/1993)

1. La Federación tiene la competencia legislativa exclusiva para todos los asuntos que resulten de la transformación en empresas privadas de los Ferrocarriles Federales que se gestionan bajo administración federal. El artículo 87e, apartado 5, se aplica por analogía. Por ley, los funcionarios de los Ferrocarriles Federales pueden ser puestos a disposición de un ferrocarril de la Federación organizado bajo la forma de Derecho privado, salvaguardando su posición jurídica y la responsabilidad de la autoridad pública competente.

2. La Federación ejecuta las leyes previstas en el apartado 1.

3. La realización de las tareas en el ámbito del transporte ferroviario de cercanías de los hasta ahora Ferrocarriles Federales incumbe a la Federación hasta el 31 de diciembre de 1995. Esto es válido también para las correspondientes tareas de la administración de transportes ferroviarios.

La regulación se hará por una ley federal que requiere la aprobación del Bundesrat.

Artículo 143.b (Añadido 30/08/1994)

1. El patrimonio especial del Correo Federal Alemán será transformado en empresas de Derecho privado, según los criterios establecidos en una ley federal. La Federación tendrá competencia exclusiva para todos los asuntos que de ello se deriven.
2. Los derechos exclusivos de la Federación existentes con anterioridad a la transformación pueden ser otorgados por ley federal, para un período transitorio, a las empresas surgidas del Correo Federal POSTDIENST y del Correo Federal TELEKOM. La Federación no podrá ceder la mayoría del capital de las empresas surgidas del Correo Federal POSTDIENST antes de que hayan transcurrido cinco años desde la entrada en vigor de la ley. Para ello se requiere una ley federal con aprobación del Bundesrat.
3. Los funcionarios federales que presten servicio en el Correo Federal Alemán serán empleados por las empresas privadas manteniéndose su posición jurídica y la responsabilidad del empleador público. La regulación se hará por una ley federal.

Artículo 144

1. La presente Ley Federal deberá ser aprobada por las Asambleas representativas (Volksvertretungen) de dos tercios de los Estados alemanes en que haya de regir por el momento.
2. Cuando la aplicación de esta Ley Fundamental en uno de los Estados especificados en el artículo 23 o en parte de uno de dichos Estados esté sometida a limitaciones, el Estado o la parte del Estado en cuestión tendrá derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 38, a enviar representantes a la Dieta Federal y, conforme al artículo 50, a enviar representantes al Consejo Federal.

Artículo 145

1. El Consejo Parlamentario comprobará en sesión pública la aprobación de la presente Ley Fundamental, con intervención de los diputados del Gran Berlín, la sancionará y la promulgará.
2. Esta Ley Fundamental entrará en vigor al finalizar el día de su promulgación.
3. Esta Ley Fundamental se hará pública en el Boletín de Legislación Federal.

Artículo 146 (Modificado 31/08/1990)

La presente Ley Fundamental que, después de haberse consumado la unidad y la libertad de Alemania, es válida para todo el pueblo alemán, perderá su vigencia el día en que entre en vigor una Constitución que hubiere sido adoptada en libre decisión por todo el pueblo alemán

ANEXO 4



Vivid arduamente, no temáis nada y os sonreirá el triunfo.

Winston Churchill (1874- 1965) Político británico

FACTURA PRO FORMA

Declaración del importador, en forma de factura, acerca del valor o del precio pagado

Por no tener una factura especial o comercial del vendedor o del transportista, solicito que acepte la declaración del valor o del precio pagado que, en forma de factura, se presenta a continuación:

Nombre y dirección del transportista _____
 Nombre y dirección del vendedor _____
 Nombre y dirección del consignatario _____
 Nombre y dirección del comprador _____

He comprado esta mercancía. (No he comprado esta mercancía.) (He convenido en comprar esta mercancía.) (No he convenido en comprar esta mercancía.) Los precios (o en el caso de mercancías consignadas, los valores) que se expresan a continuación son verdaderos y correctos a mi leal saber y entender, y se basan en (marque con una X en qué se basa el precio o el valor):

- | | |
|---|---|
| (a) El precio pagado o convenido según pedido
fechado el _____ | (e) El conocimiento del mercado en los Estados
Unidos (si se trata del valor en los Estados
Unidos) _____ |
| (b) El asesoramiento del exportador por carta
o cable de fecha _____ | (f) El asesoramiento del director de aduana del
distrito _____ |
| (c) La comparación con el valor de envíos
recibidos anteriormente de fecha _____ | (g) Otros conceptos _____ |
| (d) El conocimiento del mercado en el país de
exportación _____ | |

A	B	C	D	E	F	G
Números de marca de las cajas	Número de rubro del fabricante, símbolo o marca comercia	Cantidades y descripción completa	Precio de compra por unidad (moneda)	Precio total de compra (moneda)	Valor por unidad en el exterior	Valor total en el exterior

Para los precios en las columnas D y E, indique cuáles de los gastos siguientes están incluidos y cuáles no lo están:

Cantidad incluida	Cantidad excluida	Cantidad incluida	Cantidad excluida
Empaque _____	_____	Lanchaje _____	_____
Carretaje _____	_____	Flete marítimo _____	_____
Flete interior _____	_____	Derechos de aduana en los Estados Unidos _____	_____
Muellaje y cargamento _____	_____	Otros gastos (identificados por nombre y cantidad) _____	_____
en el exterior _____	_____	Total _____	_____
País de origen _____	_____		

Si se recibe cualquier otra factura, la presentaré inmediatamente al director de distrito de Aduana.

Fecha _____ Firma de la persona que extiende la factura _____

Cargo que desempeña y nombre de la empresa _____

SEE RESERVE FOR ADDITIONAL INFORMATION VOIR REVERS POUR INFORMATION ADDITIONEL ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN SIEHE RÜCKSEITE



SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y DESARROLLO RURAL
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL
DE LA CONVENCION INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE 1951
A LA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE



SECRETARIA DE AGRICULTURA,
GANADERIA Y DESARROLLO RURAL

CERTIFICACION

Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, prácticamente libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

1a. FECHA DE INSPECCION	1b. FECHA DE EXPEDICION	1c. LUGAR DE EXPEDICION
-------------------------	-------------------------	-------------------------

DESCRIPCION

2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR	3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA	
5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS	6. LUGAR DE ORIGEN
7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES	8. MARCAS DISTINTIVAS
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO	10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO

TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION

11. FECHA	12. TRATAMIENTO
13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO)	14. DURACION Y TEMPERATURA
15. CONCENTRACION	16. INFORMACION ADICIONAL

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionado administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17. DECLARACION ADICIONAL

SELLO

18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir)	19. FIRMA	20. CEDULA DE INSCRIPCION VIGENCIA
--	-----------	---

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

PEDIMENTO DE EXPORTACION

HOJA DE _____

FECHA DE PAGO _____ NO. PEDIMENTO _____
 TIPO DE OPERACION _____ CLAVE PEDIMENTO _____ T.C. _____
 ADUANA/SEC. _____ FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____
 FECHA PRESENT. _____ TRANSPORTE _____ PESO _____
 RFC _____ PAIS COMPRADOR _____ PAIS DESTINO _____
 EXPORTADOR _____
 DOMICILIO _____
 CIUDAD/EDO. _____ CODIGO _____
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO _____

SELLOS

TAX No. _____
 MARCAS, NUMERO, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS/GUIA O VEHICULOS NOS. _____

V. ME _____ V.DLS. _____
 VALOR COMERCIAL _____

No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	FP	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT.TFA/U.M.T.				
	PERMISO(S) CLAVES/NUMEROS/FIRMA				DLS			
ACUSE DE RECIBO					CODIGO DE BARRAS			
OBSERVACIONES					CONTRIBUCIONES			
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL					TOTALES	_____	_____	_____
					EFFECTIVO	_____	_____	_____
					OTROS TOTAL	_____	_____	_____

INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION

No. CAMPO	CONTENIDO
1.- FECHA DE PAGO	FECHA EN QUE SE PRETENDE PAGAR CONTRIBUCIONES AL COMERCIO EXTERIOR. ARTICULO 56 Y 83 DE LA LEY ADUANERA.
2.- TIPO DE OPERACION	CLAVE QUE IDENTIFICA LA OPERACION. 2.- EXPORTACION
3.- ADUANA/SECCION	CLAVE DE LA ADUANA Y SECCION ADUANERA ANTE LA QUE SE PROMUEVE EL DESPACHO. APENDICE 1.
4.- FECHA DE PRESENTACION	FECHA DE LA PRESENTACION DE LA MERCANCIA ANTE LA ADUANA, COMO LO MARCA EL ARTICULO 56 FRACCION II DE LA LEY ADUANERA.
5.- R.F.C.	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL EXPORTADOR.
6.- EXPORTADOR	NOMBRE O RAZON SOCIAL TAL COMO LO HAYA MANIFESTADO PARA EFECTOS DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
7.- DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO/ CODIGO POSTAL	EL DOMICILIO FISCAL DEL EXPORTADOR TAL COMO LO HAYA MANIFESTADO PARA EFECTOS DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
8.- NUMERO DE PEDIMENTO	EL NUMERO ASIGNADO POR EL AGENTE O APODERADO ADUANAL, INTEGRADO POR DOS CAMPOS CONSTITUIDOS POR ONCE DIGITOS EN TOTAL; EL PRIMERO DE LOS CAMPOS CORRESPONDERA AL NUMERO DE LA PATENTE DEL AGENTE O LA AUTORIZACION DEL APODERADO ADUANAL; SI ESTE REQUIERE MENOS DE CUATRO DIGITOS SE ANTEPONDRAN CEROS PARA COMPLETAR EL CAMPO. EL SEGUNDO DE LOS CAMPOS CON SIETE DIGITOS, LOS CUALES SERAN NUMERACION PROGRESIVA POR ADUANA, ASIGNADA POR CADA AGENTE O APODERADO ADUANAL, REFERIDO A TODOS LOS TIPOS DE PEDIMENTO, EMPEZANDO CADA AÑO CON EL NUMERO 000001, QUE IRA ANTECEDIDO POR EL ULTIMO DIGITO DEL AÑO EN QUE SE ESTA FORMULANDO EL PEDIMENTO.
9.- CLAVE DE PEDIMENTO	CLAVE CON QUE SE IDENTIFICA EL REGIMEN ADUANERO DE QUE SE TRATE, SEGUN EL LISTADO QUE SE ACOMPAÑA COMO APENDICE 2.
10.- T.C.	TIPO DE CAMBIO DEL PESO MEXICANO CON RESPECTO AL DOLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA PARA EFECTOS FISCALES, VIGENTE EN LA FECHA DE PRESENTACION DE LA MERCANCIA ANTE LA ADUANA, A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 56 FRACCION II DE LA LEY ADUANERA O EN LA FECHA DE PAGO DE LAS CONTRIBUCIONES DE ACUERDO AL ARTICULO 83 SEGUNDO PARRAFO DE LA MISMA LEY, SEGUN SE TRATE.
11.- FACTOR MONEDA EXTRANJERA	FACTOR DE EQUIVALENCIA DE LA MONEDA EXTRANJERA EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. VIGENTE EN LA FECHA DE ENTRADA DE LA MERCANCIA A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 56 FRACCION II DE LA LEY ADUANERA O EN LA FECHA DE PAGO DE LAS CONTRIBUCIONES DE ACUERDO AL ARTICULO 83 SEGUNDO PARRAFO DE LA MISMA LEY, SEGUN SE TRATE, CONFORME A LA PUBLICACION CORRESPONDIENTE EN EL D.O.F.
12.- TRANSPORTE	CLAVE DEL MEDIO DE TRANSPORTE EN QUE SE CONDUCE LA MERCANCIA, PARA SU SALIDA DEL TERRITORIO NACIONAL, CONFORME AL APENDICE 3.
13.- PESO	CANTIDAD EN KILOGRAMOS, DEL PESO BRUTO TOTAL DE LA MERCANCIA.
14.- PAIS COMPRADOR	CLAVE DEL PAIS DE RESIDENCIA DEL COMPRADOR DE LA MERCANCIA, CONFORME AL APENDICE 4.
15.- PAIS DESTINO	CLAVE DEL PAIS DE ULTIMO DESTINO DE LA MERCANCIA, CONFORME AL APENDICE 4.
16.- FACTURAS/FECHAS/FORMAS DE FACTURACION	EL NUMERO TOTAL DE FACTURAS QUE AMPAREN LAS MERCANCIAS (ENTRE PARENTESIS). EL NUMERO Y LA FECHA DE CADA UNA DE LAS FACTURAS COMERCIALES QUE AMPAREN LAS MERCANCIAS. LA FORMA DE FACTURACION DE ACUERDO A LOS INCOTERMS INTERNACIONALES VIGENTES.
17.- COMPRADOR/DOMICILIO	NOMBRE DEL COMPRADOR DE LAS MERCANCIAS; ADEMÁS EL DOMICILIO COMERCIAL DEL COMPRADOR DE LAS MERCANCIAS, INDICANDO EL ESTADO Y LA CIUDAD QUE CORRESPONDA Y/O EN SU DEFECTO, EL APARTADO POSTAL.
18.- TAX No.	SI EL COMPRADOR SE ENCUENTRA REGISTRADO PARA EFECTOS FISCALES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, SE ANOTARA EL NUMERO DE REGISTRO DEL COMPRADOR EN EL «INTERNAL REVENUE SERVICE», QUE SE UTILIZA PARA IDENTIFICAR LA EMPRESA EN SU PAGO DE IMPUESTOS.
19.- MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS	LAS MARCAS Y NUMEROS DE LOS BULTOS ASÍ COMO EL NUMERO TOTAL DE BULTOS QUE CONTIENEN LAS MERCANCIAS.
20.- CONOCIMIENTOS/GUIA O VEHICULOS Nos.	EL O LOS NUMEROS DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE O GUIA AEREA, EMBARQUE O GUIA AEREA; TRATANDOSE DE CONTENEDORES ADICIONALMENTE SE ANOTARAN LAS LETRAS Y NUMEROS DE ESTOS. SI EL MEDIO DE TRANSPORTE ES VEHICULOS SE ANOTARAN LAS PLACAS DE CIRCULACION DEL MISMO, MARCA Y MODELO, O EL NUMERO DE REMOLQUE(S) O SEMIRREMOLQUE(S); O SI ES FERROCARRIL, SE ANOTARA EL NUMERO DE FURGON O PLATAFORMA.
21.- V.M.E. (VALOR FACTURA EN MONEDA EXTRANJERA)	ES EL TOTAL DE LAS MERCANCIAS QUE AMPARAN LAS FACTURAS, EN LA UNIDAD MONETARIA UTILIZADA EN LA FACTURACION.
22.- V. DLS.	EL EQUIVALENTE EN DOLARES DE E.U.A., DEL VALOR TOTAL DE LAS MERCANCIAS QUE AMPARAN LAS FACTURAS EN MONEDA NACIONAL.
23.- VALOR COMERCIAL	VALOR EN MONEDA NACIONAL QUE CORRESPONDA A LA MERCANCIA, SIN INCLUIR FLETES NI SEGUROS.
24.- No. DE ORDEN	EL NUMERO PROGRESIVO ASIGNADO A CADA UNA DE LAS PARTIDAS DE MERCANCIA QUE AMPARE LA FACTURA O LAS FACTURAS. POR CADA NUMERO DE ORDEN SE ASENTARA LA INFORMACION DE LOS SIGUIENTES CAMPOS, PUDIENDO UTILIZAR PARA ELLO DE TRES A CINCO RENGLONES.
EN EL PRMER RENGLON, EN DOS COLUMNAS SE ASENTARA LA SIGUIENTE INFORMACION.	
25.- DESCRIPCION DE MERCANCIAS	EN LA PRIMERA COLUMNA: LA NATURALEZA Y CARACTERISTICAS TECNICAS Y COMERCIALES NECESARIAS Y SUFICIENTES PARA DETERMINAR SU CLASIFICACION ARANCELARIA.
26.- PRECIO UNITARIO	EN LA SEGUNDA COLUMNA EL RESULTADO DE DIVIDIR EL VALOR FACTURA, ENTRE LA CANTIDAD EN UNIDADES DE COMERCIALIZACION DE CADA UNA DE LAS MERCANCIAS.
EN EL SEGUNDO RENGLON, EN CUATRO COLUMNAS LA SIGUIENTE INFORMACION.	
27.- FRACCION	EN LA PRIMERA COLUMNA LA FRACCION ARANCELARIA APLICABLE A LA MERCANCIA DESCRITA EN EL RENGLON ANTERIOR.
28.- CANTIDAD	EN LA SEGUNDA COLUMNA SE ANOTARA LA CANTIDAD DE MERCANCIAS EN UNIDADES DE COMERCIALIZACION DE ACUERDO A LO SEÑALADO EN LA FACTURA.
29.- UNIDAD	EN LA TERCERA COLUMNA LA CLAVE CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD DE MEDIDA DE COMERCIALIZACION DE LAS MERCANCIAS, CONFORME AL APENDICE 5.
30.- CANT. TFA.	EN LA CUARTA COLUMNA LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE CONFORME A LA UNIDAD DE MEDIDA DE LA TARIFA, DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, ANOTANDO A CONTINUACION, PRECEDIDA DE UN GUION, LA CLAVE CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD DE MEDIDA DE APLICACION DE LA TARIFA, DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, CONFORME AL APENDICE 5.

EN LOS RENGLONES TERCERO, CUARTO Y QUINTO, EN TRES COLUMNAS SE ANOTARA LA SIGUIENTE INFORMACION.

- 31.- PERMISO(S) CLAVE(S) EN LA PRIMERA COLUMNA LA CLAVE DEL DOCUMENTO QUE COMPROBEA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES EN MATERIA DE RESTRICCIONES Y REGULACIONES NO ARANCELARIAS REQUERIDAS CONFORME A LA LISTA QUE SE ACOMPAÑA COMO APENDICE 6.
- 32.- NUMEROS EN LA SEGUNDA COLUMNA EL NUMERO DEL DOCUMENTO MENCIONADO EN LA PRIMERA COLUMNA.
- 33.- FIRMA EN LA TERCERA COLUMNA, EN OCHO CARACTERES, LA FIRMA ELECTRONICA QUE SE DA DE ACUERDO AL PERMISO O CERTIFICADO PROPORCIONADO.
- OPCIONALMENTE SE PUEDEN OMITIR LOS RENGLONES CUARTO Y QUINTO EN CASO DE NO REQUERIRSE Y TAMBIEN IMPRIMIR LA INFORMACION DE LOS RENGLONES TERCERO Y CUARTO EN UNO SOLO.

POR CADA FRACCION, EN DOS RENGLONES ASENTARA LA SIGUIENTE INFORMACION.

- 34.- COMERCIAL EN EL PRIMER RENGLON EL VALOR COMERCIAL EN MONEDA NACIONAL.
- 35.- DLS. EN IMPORTACION Y EXPORTACION: EN EL TERCER RENGLON EL VALOR FACTURA EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

POR CADA FRACCION, EN TRES COLUMNAS, SE ASENTARA LO SIGUIENTE.

- 36.- TASA EN EL PRIMER RENGLON LA TASA QUE CORRESPONDA CONFORME A LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
- 37.- F.P. LA CLAVE O CLAVES CORRESPONDIENTES A LA FORMA DE PAGO DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, CONFORME AL APENDICE 9.
- 38.- IMPUESTO RESULTADO DE LOS CALCULOS PARA DETERMINAR LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR, PUDIENDO UTILIZAR HASTA DOS RENGLONES, DEPENDIENDO DE LAS FORMAS DE PAGO EMPLEADAS.
- 39.- ACUSE DE RECIBO LA FIRMA ELECTRONICA COMPUESTA DE OCHO CARACTERES CON LA CUAL SE COMPROBEA QUE EL PEDIMENTO HA SIDO VALIDADO.
- 40.- CODIGO DE BARRAS EL CODIGO DE BARRAS IMPRESO POR EL AGENTE O APODERADO ADUANAL, CONFORME AL FORMATO ESTABLECIDO POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE RECAUDACION, EL CUAL SE ANEXA COMO APENDICE 10.

EL CODIGO DE BARRAS DEBERA IMPRIMIRSE EN LA COPIA DESTINADA AL TRANSPORTISTA.

- 41.- CONTRIBUCIONES EN TRES COLUMNAS SE ANOTARAN LAS ABBREVIATURAS DE LOS CONCEPTOS DETALLADOS AL TERMINO DE ESTE PARRAFO, SU(S) FORMA(S) DE PAGO Y EL IMPORTE CORRESPONDIENTE. CUANDO EXISTAN MAS DE UNA FORMA DE PAGO PARA UN MISMO CONCEPTO, SE UTILIZARAN LOS RENGLONES NECESARIOS.
- ADV AD-VALOREM DE LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
- DTA DERECHO DE TRAMITE ADUANERO.
- REC RECARGOS.
- TOTALES EL IMPORTE TOTAL DE LOS CONCEPTOS A LIQUIDAR, COMO SIGUE:
- 42.- EFECTIVO EL IMPORTE TOTAL A PAGAR EN EFECTIVO.
- 43.- OTROS EL IMPORTE TOTAL DE TODAS LAS FORMAS DE PAGO DISTINTAS AL EFECTIVO.
- 44.- TOTAL LA SUMA DE LOS CONCEPTOS ANTERIORES.
- 45.- OBSERVACIONES LAS AUTORIZACIONES DISTINTAS A LAS QUE CORRESPONDE MENCIONAR EN EL CAMPO «PERMISOS» QUE EN EL CASO SE REQUIERAN O ALGUN DATO ADICIONAL AL PEDIMENTO, LAS MARCAS, NUMEROS Y SERIES DE LAS MERCANCIAS, ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTEN LA DESCRIPCION DE LAS MISMAS, LISTA DE EMPAQUE, ETC. CUANDO SE UTILICE LA CLAVE DE PEDIMENTO A4 SE ANOTARA LA CLAVE DEL ALMACEN GENERAL DE DEPOSITO (PATENTE), EL NOMBRE DEL ALMACEN Y EL NUMERO DE CARTA DE CUPO.
- 46.- PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL EL NUMERO DE LA PATENTE O AUTORIZACION OTORGADA POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS AL AGENTE O APODERADO ADUANAL QUE PROMUEVA EL DESPACHO, SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, ASI COMO SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
- SI EL PEDIMENTO LO SUSCRIBE EL APODERADO DEL AGENTE ADUANAL, SE ASENTARA EL NUMERO DE LA PATENTE DEL AGENTE ADUANAL QUE REPRESENTA, NOMBRE COMPLETO Y FIRMA DEL APODERADO, ASI COMO SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
- 47.- DISTRIBUCION DE COPIAS EL PEDIMENTO SE PRESENTARA EN ORIGINAL Y TRES COPIAS, DEBIENDO LLEVAR PREIMPRESO, EN LA PARTE INFERIOR IZQUIERDA DEL EJEMPLAR QUE CORRESPONDA LO SIGUIENTE:
- ORIGINAL: ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS PRIMERA
- COPIA: TRANSPORTISTA SEGUNDA COPIA: EXPORTADOR TERCERA COPIA: AGENTE O APODERADO ADUANAL
- EN ESTOS CASOS, LA FORMA EN QUE SE IMPRIMIRA EL PEDIMENTO DEBERA SER BLANCA.

NOTAS

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO DENTRO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION PARA ASENTAR LOS DATOS DE FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION; MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS Y CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NUMEROS, SE PODRA HACER REFERENCIA DENTRO DE ESOS CAMPOS, A UN ANEXO PRESENTADO EN FORMATO LIBRE, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL.

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO EN LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION BAJO EL RUBRO DE OBSERVACIONES, PARA LISTAR LAS MARCAS Y NUMEROS DE SERIE DE LAS MERCANCIAS, ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTEN LA DESCRIPCION DE LAS MISMAS, O SE DESEE AGREGAR ALGUN DATO ADICIONAL AL PEDIMENTO, TAL COMO LA LISTA DE EMPAQUE, ETC., SE PODRA HACER REFERENCIA A UN ANEXO, PRESENTADO EN FORMATO LIBRE, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL.

LOS ANEXOS DEBERAN CONTENER, ADEMAS LOS DATOS NECESARIOS PARA IDENTIFICAR EL PEDIMENTO AL QUE PERTENECEN, ESTO ES, NOMBRE, NUMERO DE PATENTE O AUTORIZACION DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL, Y EL NUMERO Y FECHA DEL DOCUMENTO ASIGNADO. DICHO ANEXO ESTARA CONSTITUIDO POR LAS HOJAS QUE RESULTEN NECESARIAS Y FORMARA PARTE DE LA RECTIFICACION. LA HOJA U HOJAS QUE INTEGREN LOS ANEXOS DEBERAN ESTAR NUMERADAS SUCESIVAMENTE E INDICAR EL NUMERO TOTAL DE LAS MISMAS, EN LA PARTE SUPERIOR DERECHA DE CADA UNA DE ELLAS, TOMANDO EN CUENTA QUE LA RECTIFICACION SERA SIEMPRE LA HOJA UNO, DEBIENDO EXPRESAR TAMBIEN ESTE EL NUMERO TOTAL DE HOJAS QUE LA INTEGREN, PARA ESTOS EFECTOS, NO PODRA UTILIZARSE EL REVERSO DE LA RECTIFICACION, PERO SI EL REVERSO DE LAS HOJAS DEL ANEXO, EN LOS CASOS QUE FUERE NECESARIO.

EN LOS PEDIMENTOS QUE COMPRENDEN UN TOTAL DE MERCANCIAS QUE REBASEN EL ESPACIO DESTINADO PARA ANOTAR SU DESCRIPCION Y EL TOTAL DE ESTAS SEA SUPERIOR AL ESPACIO DEFINIDO DENTRO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION, SE RELACIONARAN EN FORMATO ANEXO AL PEDIMENTO, DEBIENDO UTILIZARSE TANTOS COMO

FUERE NECESARIO PARATAL EFECTO. EN ESTOS CASOS EL (LOS) FORMATOS ANEXOS DEBERA(N) LLEVAR IMPRESO(S) EN LA PARTE SUPERIOR LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS PARA IDENTIFICAR EL PEDIMENTO AL QUE PERTENECEN: FECHA DE PAGO, NUMERO DE PEDIMENTO, DEBIENDO ANOTAR EN ESTOS CAMPOS LA INFORMACION TAL Y COMO APARECE EN EL ORIGINAL, EN LA PARTE SUPERIOR DERECHA ASI COMO DEL (DE LOS) ANEXO(S), SE DESTINARA UN ESPACIO DENOMINADO HOJA.....DE..... DONDE SE ASENTARA EN FORMA SERIADA EL TOTAL DE HOJAS QUE INTEGREN CADA EJEMPLAR DEL PEDIMENTO Y LA HOJA DE QUE SE TRATA (EJEMPLO: SI CADA EJEMPLAR DE LA RECTIFICACION CONSTA DE 3 HOJAS, EN LA PRIMERA SE ANOTARA 1 DE 3, EN LA SEGUNDA 2 DE 3 Y EN LA TERCERA 3 DE 3). TOMANDO EN CUENTA QUE EL PEDIMENTO SERA SIEMPRE LA HOJA UNO. COMPLEMENTADO DICHO FORMATO ANEXO, SE IMPRIMIRA ABAJO DE ESTA LOS SIGUIENTES TITULOS: No. DE ORDEN, DESCRIPCION DE MERCANCIAS, PRECIO UNITARIO, FRACCION, CANTIDAD, UNIDAD, CANT. TFA, PERMISO(S), CLAVES/NUMEROS/FIRMA, VALOR FACTURA/EN ADUANAS/DLS., TASA/VINC/M.VAL., F.PAGO, IMP.TOS. LO ANTERIOR SERVIRA COMO REFERENCIA PARA SEGUIR EL PROCESO DE RELACIONAR LAS MERCANCIAS EN CUESTION. EL PEDIMENTO SE EXPEDIRA EN TODAS LAS HOJAS DE QUE CONSTE, Y SERA FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL. LAS CANTIDADES EXPRESADAS QUE SE REFIEREN A VALORES MONETARIOS (VALOR FACTURA, EN ADUANA, MONTOS DE CONTRIBUCIONES) DEBERAN ASENTARSE EN PESOS, OMITIENDO EL USO DE SIGNOS MONETARIOS, COMAS, ESPACIOS O FRACCIONES DE UNIDAD (CERRANDOSE LA CANTIDAD A LA UNIDAD ENTERA MAS PROXIMA). LAS CLAVES O CODIGOS INTERNOS QUE SE DEBERAN UTILIZAR PARA TODOS LOS FINES DE LOS SISTEMAS SAAI O SAAI-CADEPA Y MODULOS BANCARIOS, ASI COMO LOS ASPECTOS RELATIVOS A LAS ESTADISTICAS Y A LOS PROGRAMAS VALIDADORES, SERAN LOS CONTEMPLADOS EN LOS MANUALES SAAI, SIENDO ESTOS LOS INSTRUMENTOS QUE DETERMINARAN LAS CLAVES A UTILIZAR.

LAS EXPORTACIONES MENORES QUE SE EFECTUEN AL AMPARO DEL TELEX-CIRCULAR 326-A-III.1.-3262 DEL 7 DE MARZO DE 1994 EMITIDO POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS, SE EFECTUARA CON ESTE PEDIMENTO PERO UTILIZANDO EL CODIGO 99010001, EN EL CAMPO CORRESPONDIENTE A LA FRACCION ARANCELARIA, AUNQUE BAJO NINGUN CONCEPTO ESTE CODIGO ES FRACCION ARANCELARIA. A ESTE CODIGO SE LE ASIGNARAN LAS SIGUIENTES TASAS.

TASA: 0%
DTA: CUOTA FIJA VIGENTE AL MOMENTO DE LA EXPORTACION.
EN TODOS LOS CASOS ESTAS EXPORTACIONES SE HARAN COMO DEFINITIVAS (CLAVE A1) Y LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE CONFORME A LA UNIDAD DE MEDIDA DE LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION DEBERA DECLARARSE EN KILOS.
LAS MEDIDAS DEL PAPEL EN QUE IRA IMPRESO EL FORMATO SERAN DE 28 CMS. DE LARGO POR 21.5 DE ANCHO (TAMAÑO CARTA).

BIBLIOGRAFÍA

* Textos

1.- Calderón Gama, Héctor Raúl. Lecturas Básicas De Metodología De La Investigación. Editorial: MCGRAW HILL México D. F. 2003.

2. - C. Camp, Roberto. Benchmarking. Editorial: Panorama Editorial S. A México D. F. 2000.

3.- Echanove Flavio y Steffen Cristina. Globalización y reestructuración en el agro mexicano Editorial plaza y valdez México D. F. 2005.

4.- El Colegio De México, Estadísticas Económicas Del Porfiriato-El Comercio Exterior De México. El Colegio De México, México 1960.

5.- Flores Paredes, Joaquín. El Contexto Del Comercio Exterior De México: Retos y Oportunidades En El Mercado Global. Segunda Edición, Noviembre 2002. Universidad Nacional Autónoma De México, Ciudad Universitaria; México D. F.; Facultad De Estudios Superiores Cuautitlán, Estado De México.

6.- García Sordo, Juan B. Marketing Internacional. Editorial Mcgraw Hill México D. F. 2004.

7.- Hernandez Samperi R. Metodología de la Investigación Editorial Macgraw Hill 1996.

8.- Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional, Aspectos Operativos, Administrativos Y Financieros. Editorial Trillas México D. F. 1998.

9.- Philip, Kotler. Fundamentos De Mercadotecnia. Editorial Pearsón México D. F. 2003.

10.- Walker Jr., Orville. Marketing Estratégico: Un Enfoque De Toma De Decisiones. Editorial Mcgraw Hill México D. F. 2004.

*Revistas

11.- Banco Nacional De C. E. S. N. C. México-España. De Cara a La Unión Europea. Vol. 50 Núm. 8. México, Agosto 2000.

12.- Bancomex

-Guía Básica Del Exportador. Bancomex. México 2004.

-Mercadotecnia Internacional. Bancomex. México 2000.

*Páginas de Internet

13.- [www. secretaria de relaciones exteriores .com.mx](http://www.secretaria.de.relationes.exteriores.com.mx)

14.- [www. secretaria de economia . com. mx](http://www.secretaria.de.economia.com.mx)

15.- [www. unión europea .com.mx](http://www.unión.europea.com.mx)