

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA.



DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES.  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA.

FINANCIAMIENTOS DE BANCOMEXT Y LOS TLC DE  
MÉXICO CON EL MUNDO, ORIENTADOS A LAS MEDIANAS  
EMPRESAS EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN  
MÉXICO.

TESIS QUE PRESENTA:

ERIKA HERNÁNDEZ PERALTA.

MATRICULA:  
98322540.

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN.

ASESOR DE TESIS:  
DR. MARTÍN ABREU BERISTAIN.

MÉXICO, D.F. 13 DE AGOSTO 2002.



## ABREVIATURAS.

**AELC:** Asociación Europea de Libre Comercio.

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.

**BANCOMEXT:** Banco de Comercio Exterior.

**COECE:** Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

**GATT:** Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

**G – 3:** Grupo de los tres. México, Colombia y Venezuela.

**OCDE:** Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.

**PDP:** Pago Directo a Proveedores.

**PIB:** Producto Interno Bruto.

**PYME:** Pequeñas y Medianas Empresas.

**TLC:** Tratado de Libre Comercio.

**TLCAN:** Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

**TLCIM:** Tratado de Libre Comercio Israel México.

**USD:** Dólares Americanos.

## INTRODUCCION.

En la última década, la situación económica de México y el mundo se ha transformado de manera sustancial. A inicios de los años ochenta, México adopto una serie de medidas para estabilizar la economía del país y a enfrentar la pesada carga que representa la deuda externa.

Estas medidas significaron en la práctica, el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado exterior.

Por ello es que en 1986 México, se une al GATT y comienza una serie de negociaciones comerciales con sus principales socios internacionales.

México ha buscado que cada uno de los socios comerciales otorgue mayor acceso a los productos en los que somos más competitivos. Además a firmado una serie de tratados y acuerdos comerciales que nos permiten eliminar fronteras.

La política comercial, orientada hacia el mercado externo, busca equilibrar la economía mexicana.

Desde la adopción de está política, México a firmado tratados y acuerdos como el TLC con Estados unidos y Canadá en 1994, y más recientemente el tratado con los países asiáticos.

Para poder exportar, los empresarios mexicanos deben lograr que sus empresas sean competitivas para poder producir bienes de alta calidad.

Para ser competitivos deben renovar su maquinaria y equipo, sus instalaciones, su tecnología, entre otros.

Y obviamente para ello necesitan de fuertes inversiones, que muchas veces los empresarios no son capaces de llevar a cabo.

Aquí es donde Bancomext (Banco de Comercio Exterior), juega un papel muy importante, como proveedor de los financiamientos que los empresarios necesitan para poder exportar.

Es por ello que es importante, saber que tipos de financiamientos otorga Bancomext a las medianas empresas exportadoras de la industria manufacturera, de la rama textil, cuales son los requisitos que debe reunir y como se amortizan estos créditos.

Y también saber cuales son los tratados de libre comercio que México a suscrito con los demás países, porque de alguna manera, dichos tratados ayudan a que las exportaciones y no solo del sector textil, tengan un mayor acceso a los mercados internacionales, destacando también que con la desgravación arancelaria los exportadores obtienen beneficios, es mucho mas

fácil que ocupen su capital en ser más competitivos como empresas y no gasten en pagar tantos aranceles a la hora de exportar.

Basado en lo anterior tenemos ahora varias preguntas que planteamos como:

- 1.- ¿ Cuales son las medianas empresas exportadoras de la rama textil?
- 2.- ¿ Cual es el monto de las exportaciones (anuales) del periodo comprendido de 1990 – 2001.
- 3.- ¿ Cuales son los tratados que ha firmado México con otros países a la fecha?
- 4.- ¿ Los tratados han representado beneficios económicos para los exportadores con la desgravación arancelaria.?
- 5- ¿ Qué tipo de financiamientos otorga Bancomext a las medianas empresas exportadoras?
- 6- ¿Qué requisitos deben cubrir las medianas empresas para obtener estos financiamientos?
- 6.- ¿Cuál es el monto de los ingresos anuales, obtenidos por las exportaciones de la rama textil del periodo 1990 – 2001?

Ahora después de planteamos las preguntas anteriores, podremos saber cuales son los objetivos de la investigación.

- Analizar los tipos de financiamientos que otorga Bancomext a las medianas empresas exportadoras de la rama textil de México.
- Determinar el monto del financiamiento otorgado por Bancomext a la rama textil en los últimos 11 años ( 1990 – 2001 ).
- Describir de manera breve los tratados que a firmado México con los países del mundo.
- Hacer una breve descripción de los beneficios que aporta la desgravación arancelaria de cada uno de los tratados de México con el mundo, a los exportadores de del sector textil.
- Determinar cual es el monto de los ingresos obtenidos por las exportaciones de la rama textil de 1990 – 2001.

- Ø Analizar si existe correlación entre el financiamiento otorgado y los ingresos obtenidos por las exportaciones.

La primera parte de este trabajo comprende del capítulo 1 al 7, en cada capítulo se da una breve descripción de las características más importantes de los tratados de libre comercio que ha firmado México con cada uno de los países del mundo.

La segunda parte se compone del capítulo 8, en este capítulo se exponen los diferentes tipos de financiamientos que Bancomext ofrece a las empresas exportadoras, también se describe la perspectiva de lo que son las exportaciones del sector textil.

**PRIMERA PARTE.**

**TRATADOS COMERCIALES**  
**INTERNACIONALES.**

## RESUMEN A LA PRIMERA PARTE.

En esta parte principalmente se da una breve descripción de los aspectos mas importantes de los diferentes tratados de libre comercio que ha firmado México con el mundo, dicha descripción resulta importante desde el punto de vista de la política económica que en la actualidad esta llevándose a cabo; lo cual implica principalmente buscar beneficios económicos a los diferentes sectores de la industria del país, como en este caso el sector textil.

Dichos tratados implican una apertura y mayor acceso a los mercado del mundo, preferencias en el trato nacional, eliminación de tramites para las empresas exportadoras, entre otros, pero principalmente se destaca la desgravación arancelaria en las categorías de los productos del sector textil que México exporta a los diferentes países con los que firmo tratados.

Como podemos observar casi todos los tratados manejan un protocolo, el cual esta compuesto por reglas de origen, administración aduanera, trato nacional, acceso a los mercados, programa de desgravación de aranceles, derechos de tramite aduanero, impuestos a la exportación, marcado de país de origen, protección a los productos distintivos de cada país, ( esto como medida de protección de patentes ).

A esta parte para resumir cada TLC, se han elaborado cuadros con las siguientes características:

- Ø QUE ES EL TRATADO.
- Ø FACTORES QUE INTERVIENEN.
- Ø OBJETIVOS QUE PERSIGUE.
- Ø TIEMPO DE ELIMINACIÓN DE ARANCELES.

Después de cada cuadro se anexan graficas por cada uno de los tratados, mostrando la desgravación arancelaria de cada una de las categorías de productos que maneja el sector textil.

Y por último se presenta una grafica donde se visualiza el año en que se eliminan completamente los aranceles en cada uno de los tratados.

## MARCO TEORICO

### ESTRATEGIA DE DESARROLLO, POLITICA ECONOMICA Y COMERCIO EXTERIOR.

#### **LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.**

En la última década, la situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera sustancial. En el frente interno, a inicio de los años ochenta, México adoptó una serie de medidas tendentes a estabilizar la economía del país y a enfrentar la pesada carga que representaba la deuda externa. Estas medidas significaron, en la práctica, el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, a otro orientado al exterior.\*<sup>1</sup>

En el ámbito internacional, ante la creciente competencia se han formado bloques económicos. Destaca el proceso de integración de Europa Occidental, con la ratificación y puesta en vigor del tratado de Maastricht; la integración de facto de la economías de la Cuenca Oriental del Pacífico, y la apertura de nuevos mercados con la caída de los regímenes socialistas de Europa Oriental.\*<sup>2</sup>

La política comercial y de negociaciones comerciales internacionales de la administración del presidente Salinas representa el complemento externo de las reformas internas que buscan volver más eficiente y competitiva a la economía mexicana. El objetivo último es crear condiciones que eleven el bienestar de la población.\*<sup>3</sup>

Una política de esta naturaleza implica una mayor interrelación económica con las regiones donde se concentra el crecimiento mundial. Mayor interrelación económica, sin embargo, no significa integración política.\*<sup>4</sup>

La política comercial adoptada a partir de 1983 llevó inicialmente, por consideraciones de eficiencia interna, a una primera etapa de apertura unilateral de nuestra economía (1983 – 1993). A partir de ese punto, la posibilidad de obtener beneficios adicionales de una mayor apertura dependería de un mayor acceso a los mercados de otros países. Este es el objetivo fundamental de la política de negociaciones comerciales de nuestro país. En otras palabras, México está dispuesto a ofrecer un mayor acceso a su mercado siempre y cuando sus principales socios

---

\*<sup>1</sup> BLANCO Mendoza Herminio, " Las negociaciones comerciales de México con el mundo", Edit. Fondo de cultura económica, México, 1994, Pág. 7.

\*<sup>2</sup> idem Pág. 7

\*<sup>3</sup> idem Pág. 8

\*<sup>4</sup> idem, Pág. 8

comerciales hagan lo mismo. Con esta intención, México ingresa al **GATT** en 1986 y comienza una serie de negociaciones comerciales con nuestros principales socios comerciales. \*<sup>5</sup>

México ha buscado que cada uno de nuestros principales socios comerciales otorgue un mayor acceso a los productos en los que somos más competitivos. Así, de manera complementaria a los compromisos asumidos en las negociaciones multilaterales del **GATT**, México ha buscado mejorar su acceso a través de negociaciones con países o grupos de países específicos. En cada caso, se busca equilibrar las negociaciones identificando complementariedades específicas. Así, sin renunciar a sus compromisos internacionales, México ha buscado ir más allá en la expansión de su comercio. \*<sup>6</sup>

Como resultado de las negociaciones, se ha desarrollado una nueva relación de colaboración entre los sectores productivos y el gobierno. La de definición de las prioridades e intereses en las negociaciones por parte del gobierno estuvo determinada en gran medida por los agentes directamente afectados, esto es, los mismos sectores productivos. La participación de los sectores productivos en este proceso no sólo fue necesaria, sino indispensable. Asimismo, como consecuencia del proceso de la negociación el empresario mexicano ha desarrollado un nuevo enfoque para hacer negocios, ahora en un país más abierto y en una economía internacional globalizada. \*<sup>7</sup>

### **LAS RELACIONES DE MÉXICO CON EL MUNDO.**

La importancia de las relaciones de México con el mundo se puede medir en términos de los flujos de comercio e inversión.

Nuestros principales mercados de exportación se encuentran en América del Norte (83 %), Europa Occidental (7.6 %), América Latina (6.0 %) y Asia (3.2 %). ... (véase cuadro 1). En términos de países, los principales mercados son Estados Unidos (80.8 %), España (2.7 %), Canadá (2.2 %), Japón (1.8 %), Francia (1.2 %), Alemania (1.1 %), Brasil (0.9 %), y Venezuela (0.4 %). \*<sup>8</sup>

Asimismo nuestros principales proveedores se encuentran en América del Norte (72.9 %), Europa Occidental (11.5 %), Asia (9.3 %), y América Latina (3.9 %). Por países, las importaciones provienen de Estados Unidos (72.2 %), Japón (4.9 %), Alemania (4.0 %), Francia (2.1 %), Brasil (1.8 %), Canadá (1.7 %), Italia (1.6 %), España (1.4 %) y Taiwan (0.9 %). \*<sup>9</sup>

La inversión extranjera proviene de América del Norte (62.9 %), Europa Occidental (26.6 %), América Latina (7.0 %), y Asia (2.3 %). Los países con la participación mas alta son Estados

---

\*<sup>5</sup> Idem, Pág. 8

\*<sup>6</sup> Idem Pág. 9

\*<sup>7</sup> Idem Pág. 9

\*<sup>8</sup> Idem Pág. 10

\*<sup>9</sup> Idem. Pág. 11

Unidos (61 %), Francia (5.7 %), Suiza (5.4 %), Inglaterra (4.9 %), Alemania (4.1 %), Japón (2.2 %), Holanda (2.8 %) y Canadá (1.9%).

La intensa relación de México con Estados Unidos se explica por su cercanía geográfica y por la magnitud de su economía. La vinculación con los polos de crecimiento mundial es un elemento importante para fortalecer la economía de México en el contexto de una economía internacional globalizada.\*<sup>10</sup>

### PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO.

DATOS PARA 1995.

PAISES	EXPORTACIONES.	IMPORTACIONES.
HEMISFERIO OCCIDENTAL.	89%	76.8 %
Estados Unidos.	80.8	71.2
Canadá	2.2	1.7
América Latina.	6.0	3.9
Argentina.	.4	.4
Brasil.	.9	1.8
Venezuela.	.4	.3
Otros.	4.3	1.4
EUROPA OCCIDENTAL.	7.6	13.2
Comunidad C Europea.	7.2	11.5
Francia.	1.2	2.1
Alemania.	1.1	4.0
España.	2.7	1.4
Italia.	.3	1.6
Otros.	2.3	4.1
ASIA.	3.2	9.3
JapónENTE.	1.8	4.9
Taiwán.	.1	.9
Otros	2.2	4.5
RESTO EL MUNDO.	.2	.7

FUENTE: Blanco Mendoza Herminio, " Las negociaciones de México con el mundo"

\*<sup>10</sup>:idem. Pág. 11

## UNA NUEVA ESTRATEGIA.

El crecimiento económico sólo puede ser acompañado de un proceso continuo y creciente de desequilibrio externo cuando existen posibilidades de financiarlo a través de capital extranjero: inversión extranjera y préstamos externos, dado un nivel constante de reservas internacionales. Sin embargo, cuando el pago de servicios al capital extranjero, intereses y dividendos, se convierten en una causa importante del mismo desequilibrio ( como es el caso de México desde 1968 en que el superávit de turismo y transacciones fronterizas se ve más compensado por estos pagos) y la deuda externa llega a sus límites manejables, es indispensable corregir el desequilibrio o desajuste entre el crecimiento y el comercio exterior.<sup>\* 11</sup>

La necesidad de coordinar el crecimiento de la economía con el comercio exterior surge de observar el comportamiento de la balanza en cuenta corriente que resultaría a través de una simple prognosis. Suponiendo un crecimiento de PIB del 6% y del 6.5 % en las exportaciones e importaciones reales de mercancías, Nacional Financiera en su reciente estudio de bienes de capital encuentra resultados bastante ilustrativos.<sup>\* 12</sup>

México: proyección de la balanza de mercancías y servicios no financieros, en hipótesis de prognosis ( millones de dólares de 1974) ( 1980,1985 y 1990).

CONCEPTOS	1976 b	1980	1985	1990
Importación de mercancías	6,056	9,920	15,177	23,550
Exportación de mercancías	2,849	4,158	5,697	7,805
Déficit de mercancía	3,207	5,762	9,480	15,745
Superávit de la cuenta de servicios no financieros.	1,504	1,969	3,415	6,085
Déficit de mercancías y servicios no financieros.	1,703	3,793	6,029	9,660
Exportación de mercancías y servicios no financieros.	5,507	7,791	11,375	16,870
Déficit de mercancías y servicios no financieros en relación con exportaciones totales (%)	30.9	48.7	53.0	57.3

Fuente: Blanco Mendoza Herminio, " Las negociaciones de México con el mundo" con base en Nacional Financiera, S.A.<sup>\* 13</sup>

\* 11 BLANCO Mendoza Herminio, " Las negociaciones de México con el mundo" Edit. Fondo de cultura económica, México 1994, Pág. 15

\* 12 ídem. Pág. 15

\* 13 Ídem Pág., 16.

El déficit de la balanza de mercancías y servicios no financieros como porcentaje de las exportaciones totales, aumentaría de 30% en 1974 a 50% en 1980. Los ingresos reales de divisas por exportaciones de mercancías financiarían la mitad de las importaciones de mercancías en 1980, y sólo una tercera parte en 1985.

De aquí la necesidad de coordinar el proceso de crecimiento con el fomento a las exportaciones y sustitución de importaciones de bienes de capital.\* 14

El primer paso para corregir el desequilibrio externo ya ha sido dado a través de la devaluación del peso de agosto de 1976. Sin duda alguna, la sobrevaluación del 42% que se alcanzó hasta esa fecha no podía haber sido corregida a través de una política deflacionaria ni en el corto ni en el mediano plazo. Por otro lado, aún en economías avanzadas se requiere generalmente de 16 a 24 meses para observar la respuesta plena del sector productivo ha movimientos de la tasa de cambio.\* 15

Sin embargo, la viabilidad de una devaluación como mecanismo de ajuste del desequilibrio externo requiere que sea acompañada además de la política de estabilización del gasto, de un nuevo modelo de industrialización y una política de " liberación " del comercio exterior.

#### EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES O INDUSTRIAL EXPORTADOR.

El comercio exterior no puede basarse principalmente en la exportaciones de bienes primarios no sólo porque sus términos de intercambio son inestables y tienden a deteriorarse en el largo plazo, sino porque la magnitud de la producción de dicho sector no sería suficiente para financiar las importaciones. De continuar la tendencia histórica de la economía, se estima que para 1985 el valor bruto real de la producción en el sector agropecuario sería de 163 mil millones de pesos y las importaciones de manufactura serían de 167 mil millones esto es, que si en 1985 toda la producción agropecuaria del país se exportara (a los precios internos) no generaría divisas ni para cubrir la importación de manufacturas. De aquí la necesidad de fomentar el modelo de sustitución de exportaciones o industrial exportador.\*16

La nueva estrategia requerirá dar prioridad a la disminución de la brecha de divisas (  $X - M$  ) y no sólo a la brecha ahorro- inversión (  $S - I$  ) que es lo que llevará fundamentalmente a disminuir la dependencia del capital extranjero ( --  $Ke = X - M = S - I$  ). Esa estrategia requiere de

---

\* 14 idem Pág. 16

\* 15 idem Pág. 17.

\*16 idem Pág. 18.

un nuevo modelo de industrialización, esto es del modelo de sustitución de exportaciones y dentro de ese marco la sustitución especializada y competitiva de bienes de capital.<sup>\*17</sup>

En el modelo industrial exportador o de sustitución de exportaciones los bienes manufacturados sustituyen a los bienes primarios como las exportaciones dominantes. La industrialización continúa siendo el motor del crecimiento, pero se hace hincapié en la especialización del sector industrial y en su orientación hacia el exportador.<sup>\*18</sup>

La necesidad de una nueva estrategia y modelo de industrialización surge porque la solución al problema del desequilibrio externo en México en esta época deberá provenir principalmente de un aumento continuo y acelerado de las exportaciones, tanto de bienes como de servicios. La sustitución de importación de bienes de capital por si sola no llevaría a disminuir el desequilibrio externo ni en el corto ni en el mediano plazos por las siguientes razones:

Las importaciones seguirían creciendo por la intensidad de importaciones de propio proceso de sustitución, dado el periodo de maduración de este tipo de proyectos de bienes de capital. La profundización en la sustitución de bienes de capital podría significar frenar tanto a las exportaciones actuales, como las potenciales, a diferencia de lo sucedido en la etapa de sustitución de bienes de consumo, pues aquella, de no realizarse en un marco de eficiencia ( precios y calidad ), haría más ineficiente no sólo al sector de bienes de capital sino también a todo el resto de la economía que las utiliza en forma importante en su proceso productivo. En otras palabras, promover las industrias “nacientes” de bienes de capital con costos crecientes y baja calidad implicaría establecer una protección excesiva y general al resto de la economía, orientándola necesariamente hacia el mercado interno y frenando las posibilidades de exportación, sin disminuir y posiblemente aumentando las presiones sobre la balanza de pagos.<sup>\*19</sup>

De aquí, que a diferencia de lo ocurrido en 1954, en que el objetivo prioritario de la devaluación fue entonces la sustitución de importaciones, la devaluación en 1976 requiere para resolver el problema del desequilibrio externo tener como objetivo prioritario la promoción de exportaciones tanto de bienes como de servicios y sólo como estrategia secundaria ( y no por ello menos importante ) la sustitución de importaciones de bienes de capital, que deberá desarrollarse en un marco de especialización industrial de orientación a la exportación.<sup>\*20</sup>

---

<sup>\*17</sup> BLANCO Mendoza Herminio, “ Las negociaciones de México con el mundo” Edit. Fondo de cultura económica, México 1994 Pág. 18.

<sup>\*18</sup> idem, Pág. 19

<sup>\*19</sup> Idem Pág 20.

<sup>\*20</sup> Ibidem Pág 20.

## EL GATT Y LA OCDE.

El GATT es un tratado comercial multilateral que funciona como un conjunto de principios y normas convenidos para regir el comercio mundial, un foro de negociaciones para reducir los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio entre los países miembros, y un “tribunal” internacional donde los gobiernos pueden resolver sus diferencias comerciales.

En la actualidad, el GATT cuenta con 112 países signatarios que en conjunto representan cerca de 90 % del comercio mundial. Su finalidad es liberalizar el comercio mundial y garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio, donde puedan prosperar las inversiones, la creación de empleo y el comercio.<sup>\*21</sup>

El órgano supremo del GATT son las partes contratantes (países miembros) reunidas en su periodo de sesiones, que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes, integrado por todos los miembros del GATT, se ocupa tanto de los asuntos en trámite como de los urgentes. Asimismo, supervisa el trabajo de los distintos comités, grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las Partes Contratantes.

Del Consejo de Representantes emanan varios comités permanentes: de Comercio y Desarrollo, de Salvaguardas, de Concesiones Arancelarias, y otros encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestido, las prácticas antidumping, la valoración en aduanas, las compras del sector público, las subvenciones y las medidas compensatorias, las licencias de importación, los obstáculos técnicos al comercio, el comercio de la carne, el de productos lácteos, el de aeronaves civiles, y los asuntos presupuestarios, financieros y administrativos.<sup>\*22</sup>

Existen, además, grupos de trabajo (comités especiales) para tratar asuntos tales como las solicitudes de adhesión al GATT; para examinar los acuerdos comerciales de los países miembros y comprobar su conformidad con el acuerdo general y para estudiar temas sobre los cuales los países miembros desean adoptar una decisión colectiva. Con frecuencia se establecen grupos especiales (paneles) de conciliación, encargados de revisar las diferencias comerciales entre países miembros.

---

<sup>\*21</sup> BLANCO Mendoza Herminio, “ Las negociaciones de México con el mundo” Edit. Fondo de cultura económica, México 1994, Pág. 51

<sup>\*22</sup> idem Pág 51.

Los grupos de trabajo tienen una vida claramente limitada. Una vez concluido el estudio del caso que les fue asignado, e informadas las partes contratantes de sus conclusiones, los grupos de trabajo se disuelven.<sup>\*23</sup>

Es importante señalar que en su artículo XXIV, el GATT permite bajo ciertas circunstancias que tienen el objeto de salvaguardar los intereses del resto de las Partes Contratantes, la creación de zonas de libre comercio entre países miembros que desean avanzar más aprisa en el proceso de liberalización comercial. El GATT requiere, en particular, que estos acuerdos no incrementen las barreras comerciales, respecto al comercio de otros países miembros que consideren la eliminación de dichas barreras en todos los productos.

Mediante estas disposiciones, se asegura que las zonas de libre comercio establecidas por países signatarios del GATT no se constituyan en detrimento de terceros países, ni como meros instrumentos para procurar la desviación del comercio con otros países mediante la eliminación selectiva de aranceles.<sup>\*24</sup>

#### ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT.

A principios de los años ochenta, como parte de su programa de apertura comercial y de reforma estructural para conformar un sistema productivo eficiente y competitivo, que le permita una mayor integración a la economía mundial, México concluyó que era indispensable contar con un marco multilateral de comercio que asegurara un acceso estable de los productos mexicanos a los mercados externos.

El gobierno mexicano inició el proceso de adhesión al GATT en 1985, e ingresó formalmente el 24 de Agosto de 1986. La adhesión fue ratificada por el senado de la República el 12 de Septiembre de 1986 y entro en vigor en Noviembre del mismo año.<sup>\*25</sup>

Con base en los principios rectores del GATT y de su protocolo de adhesión, México suscribió una serie de compromisos ante sus socios comerciales. La totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación se consolidó a un arancel del 50% *ad valorem*. Es decir, los aranceles no podrán exceder este monto, salvo en circunstancias excepcionales. Además, se

---

\*23 idem Pág 52

\*24 BLANCO Mendoza Herminio, “ Las negociaciones de México con el mundo” Edit. Fondo de cultura económica, México 1994, Pág. 53

\*25 idem Pág 54

conviniere concesiones arancelarias por debajo del 50% en 577 fracciones del actual sistema armonizado de clasificación arancelaria.<sup>\*26</sup>

Con su ingreso al GATT, México se adhirió a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio:

- 1) Antidumping.
- 2) Valoración en aduanas.
- 3) Licencias de importación.
- 4) Obstáculos técnicos al comercio.

Como miembro del GATT, México participa en todas sus actividades y, a través de la cláusula de nación más favorecida, disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por otras partes contratadas desde la entrada en vigor del Acuerdo General. Además, tiene a su alcance otros beneficios del GATT, entre los cuales destaca la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de controversias y de utilizar las medidas de salvaguarda prevista en el Acuerdo General para proteger su producción nacional.<sup>\*27</sup>

El ingreso al GATT significa para México un acceso más seguro y previsible de sus exportaciones a los mercados de otros países. Además le permite participar en el diseño de nuevas formas que regirán el comercio internacional, le ofrece mecanismos equitativos para resolver controversias comerciales y la posibilidad de diversificar sus relaciones comerciales.

## **ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS (OCDE) .**

En abril de 1991, el gobierno de México expresó su deseo de convertirse en miembro de pleno derecho de la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la OCDE. Ha partir de entonces se inició un proceso de acercamiento gradual durante el cual México a participado activamente en diversos comités de la organización.<sup>\*28</sup>

Durante la Reunión Ministerial Anual de la OCDE, en junio de 1993, se emitió un comunicado en que los ministros invitaron a la Organización para que, conjuntamente con México, examine los términos y las condiciones en que éste podría incorporarse.

## **PROCESO DE ADHESIÓN.**

---

<sup>\*26</sup> idem Pág 54

<sup>\*27</sup> BLANCO Mendoza Herminio, “ Las negociaciones de México con el mundo” Edit. Fondo de cultura económica, México 1994, Pág. 56

<sup>\*28</sup> Idem Pág 59.

La declaración ministerial marca el fin del proceso de acercamiento e inicia el procedimiento formal de ingreso de México a la OCDE. Las principales etapas del proceso de adhesión son:

- 1) La presentación al secretario general de un memorando que analice la compatibilidad de la legislación mexicana con los códigos, decisiones y otros instrumentos de la Organización, señalando las reservas que México mantendrá.
- 2) El memorando se turna a los comités correspondientes para su evaluación y, en su caso, negociación con México.
- 3) El gobierno de México presentará al secretario general un segundo memorando que incluya los resultados de proceso de consulta y negociación con los comités, y que confirme su interés por adherirse.
- 4) El consejo de la OCDE examina este memorando, y con base en las recomendaciones de los comités que hayan participado, decide si invita al gobierno de México a ingresar a la organización.
- 5) Cuando el consejo invita a México, se presenta una solicitud formal de adhesión.
- 6) El consejo ratifica la invitación al gobierno de México para su adhesión y este último deposita el instrumento de adhesión ante el gobierno del país sede de la organización.<sup>\*29</sup>

El instrumento de adhesión es el memorando de reservas del gobierno de México, previamente negociado con la Organización a través de los comités correspondientes. Para completar el procedimiento, se emite una resolución del Consejo notificando la adhesión y la fecha de su entrada en vigor. Se estima que el proceso de adhesión podría llevar de 12 a 18 meses.

#### BENEFICIOS DE LA OCDE PARA MEXICO.

Al ingresar a la OCDE, México estaría en posibilidad de participar como miembro de pleno derecho de participar en todas las actividades de la Organización que convengan a sus intereses.

Entre los beneficios que le aportaría su adhesión a este organismo destacan los siguientes:

1. La adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales de conducta garantizaría la consolidación de los avances que México ha realizado en materia económica, ya que las políticas de los países miembros de la Organización coinciden con la que México ha adoptado.

---

<sup>\*29</sup> BLANCO Mendoza Herminio, “ Las negociaciones de México con el mundo” Edit. Fondo de cultura económica, México 1994, Pág. 60

2. El intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros y la posibilidad de participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados; además, México tendría acceso al cúmulo de información que genera la organización en múltiples áreas de interés económico y social.<sup>\*30</sup>

## TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES

Las negociaciones comerciales internacionales se encuentran enmarcadas en una política comercial de apertura, con el propósito fundamental de promover la competencia y la eficiencia de los mercados, el acceso a nuevas tecnologías y procesos productivos modernos, la eliminación de obstáculos al comercio, la ampliación de los espacios comerciales, así como propiciar un clima atractivo para la inversión.

Las negociaciones comerciales internacionales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

Con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación, México tiene en vigor tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; Colombia y Venezuela; Costa Rica; Bolivia; Nicaragua; Chile; Unión Europea e Israel. Asimismo, el 29 de junio de 2000 se suscribió un tratado con El Salvador, Guatemala y Honduras, mismo que entró en vigor a partir del 1º de enero de 2001.

Con Uruguay, el 29 de diciembre de 1999, se concretó una profunda ampliación del Acuerdo de Complementación Económica, que significa que más del 90% del universo arancelario entre México y Uruguay, quedará libre de aranceles y se incorporan disciplinas sobre acceso, salvaguardias, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias. Ambos países están desarrollando sus procesos, a fin de cumplir con sus disposiciones jurídicas para poner en vigor esta ampliación.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Argentina, en octubre de 1998, se desarrollaron acciones para ampliar la cobertura y vigencia del Acuerdo de Complementación Económica, suscrito en el marco de ALADI. Mediante esas acciones se solucionó el caso de las compensaciones de México a Argentina derivadas de la participación de México en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, por la aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980 y se prorrogó la vigencia del Acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2001.

---

<sup>\*30</sup> Idem Pág 61.

En agosto de 2000, se estableció la negociación de una nueva ampliación del ACE No.6, a efecto de incluir en el acuerdo productos del sector automotor, siguiendo un modelo similar al acuerdo automotriz firmado con Brasil, así como aquellos productos en los que ambos sectores privados acuerden otorgar preferencias, entre los cuales podrían estar los de sectores como el fotográfico y algunas fibras sintéticas. Asimismo, se incluirán disciplinas en materia de normas sanitarias, normas técnicas y un régimen de solución de controversias.

Con Brasil, se viene desarrollando un proceso de negociación para concertar un nuevo Acuerdo, similar a los que nuestro país tiene suscritos con Argentina y Uruguay. Dicho proceso registra avances significativos en los textos de la normativa, que entre otros temas, incluye acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitarias, así como un mecanismo de solución de controversias. En materia de productos, se tiene un avance moderado.

Mientras se concluye la negociación del nuevo Acuerdo, se ha formalizado un Acuerdo transitorio en el sector automotor, cuyo decreto de aplicación fue publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de julio de 2000, el cual tendrá una vigencia de dos años, prorrogable a un tercer año y permitirá a México exportar hasta 40,000 vehículos anuales.

Se tienen establecidos procesos de negociación para lograr tratados de libre comercio con Ecuador y Perú, así como con Panamá y Trinidad y Tobago. Para el caso de Panamá, se espera reanudar la negociación, tan pronto como ese país culmine su proceso de negociación con Centroamérica. Para Trinidad y Tobago, se ha programado la siguiente reunión de negociaciones a fin de año.

Asimismo, se está desarrollando un proceso de negociación con Brasil, para concertar un acuerdo en el marco de ALADI, con preferencias arancelarias para los productos de interés de los países y para establecer normas, entre otras, en materia de acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitarias, así como un mecanismo de solución de controversias.

Mientras se concluye la negociación del nuevo acuerdo, se ha formalizado un acuerdo transitorio en el sector automotor, cuyo decreto de aplicación fue publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de julio de 2000, el cual tendrá una vigencia de dos años, prorrogable a un tercer año y permitirá a México exportar hasta 40,000 vehículos anuales.

Con Argentina, también se viene desarrollando un proceso de negociación para una nueva ampliación del acuerdo que se tiene suscrito en el marco de ALADI, a efecto de incluirle productos del sector automotor, siguiendo un modelo similar al acuerdo que se ha formalizado con Brasil, así como otros productos de interés de las Partes y para que contenga disciplinas en materia de normas sanitarias, normas técnicas y un régimen de solución de controversias.

## **CAPITULO 1.**

## TRATADOS CON AMERICA TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

### ¿QUE ES?

El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

### **EL TLC TIENE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:**

- Ø Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- Ø Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- Ø Incrementar las oportunidades de inversión.
- Ø Proteger la propiedad intelectual.
- Ø Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Ø Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El preámbulo expone los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado. Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente. En el preámbulo se reitera el compromiso de los tres países del TLC de promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.<sup>\*31</sup>

---

<sup>\*31</sup> SECRETARÍA DE ECONOMÍA "Tratado de libre comercio de América del Norte TLCAN", <http://www.Economia.snci.gob.mx>. Consultada el día 28 de junio del 2002.

Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos (México), de Canadá y de los Estados Unidos de América (Estados Unidos), decididos a:

- ∞ Reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones;
- ∞ Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;
- ∞ Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios;
- ∞ Reducir las distorsiones en el comercio;
- ∞ Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
- ∞ Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;
- ∞ Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación ;
- ∞ Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- ∞ Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual;
- ∞ Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- ∞ Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- ∞ Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;
- ∞ Promover el desarrollo sostenible;
- ∞ Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;
- ∞ Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores.<sup>\*32</sup>

---

\*32 ídem

## OTRAS DISPOSICIONES INICIALES

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**. (GATT) Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerán sobre el TLC, de conformidad con el requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC.

En las disposiciones iniciales se establece también la regla general relativa a la aplicación del Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Asimismo, en esta sección se definen los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y congruencia en su utilización.<sup>\*33</sup>

## REGLAS DE ORIGEN

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

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

- Ø Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países;
- Ø Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y
- Ø Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.<sup>\*34</sup>

---

<sup>\*33</sup> SECRETARÍA DE ECONOMÍA "Tratado de libre comercio de América del Norte TLCAN", <http://www.Economia.snci.gob.mx>. Consultada el día 28 de junio del 2002.

<sup>\*34</sup> idem.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma sub - partida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.<sup>\*35</sup>

Para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los demás vehículos y autopartes. Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región, se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores de autopartes y vehículos automotores terminados, el Tratado contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.

Una cláusula de mínimos evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

---

<sup>\*35</sup> SECRETARIA DE ECONOMIA "Tratado de libre comercio de america del norte TLCAN", <http://www.Economia.snci.gob.mx>. Consultada el día 28 de junio del 2002.

## **ADMINISTRACION ADUANERA**

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

- Ø Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen;
- Ø Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial;
- Ø Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes;
- Ø Reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes;
- Ø Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse;
- Ø Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas;
- Ø Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y
- Ø Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a reglas de origen.<sup>\*36</sup>

## **COMERCIO DE BIENES**

### **Trato nacional**

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran

---

<sup>\*36:</sup> idem.

y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

### **Acceso a mercados**

Eliminación de aranceles. En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1º de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Restricciones a las importaciones y a las exportaciones. Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

**Devolución de aranceles (Drawback).** El TLC establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1º de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. El Tratado extenderá por dos años el plazo establecido en el ALC para la eliminación de programas de devolución de aranceles. En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excederá el menor de:

- Ø Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado; o
- Ø Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

**Derechos de trámite aduanero.** Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a los "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México. México eliminará estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de junio de 1999. Asimismo, Estados Unidos eliminará, a más tardar en la misma fecha, los derechos de este tipo que aplica a los bienes originarios de México. Respecto de los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos está reduciendo estos derechos, mismos que quedarán eliminados el 1º de enero de 1994, según lo dispuesto en el ALC entre Estados Unidos y Canadá.

**Exención de aranceles.** El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1º de enero de 2001. De conformidad con las obligaciones del ALC, Canadá eliminará los programas de devolución de aranceles el 1º de enero de 1998.

**Impuestos a la exportación.** El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

**Otras medidas relacionadas con la exportación.**

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- Ø No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado;
- Ø No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno; o
- Ø No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

**Libre importación temporal de bienes.** El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración. Otras reglas disponen que, para 1998, reingresarán con exención arancelaria todos los bienes que se haya sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC. Estados Unidos

asume el compromiso de identificar las reparaciones realizadas a las embarcaciones con bandera de Estados Unidos en otros países miembros del TLC, que serán objeto de trato arancelario preferencial.

**Mercado de país de origen.** Se establecen principios y reglas para el mercado de país de origen. Estas disposiciones tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando, además, que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

**Bebidas alcohólicas--productos distintivos.** Los tres países han convenido proteger como productos distintivos al tequila, al mezcal, al Canadian whiskey, al Bourbon whiskey y al Tennessee whiskey.

### **Textiles y prendas de vestir**

Esta sección contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.

### **Normas técnicas**

Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen. Asimismo, reconoce el papel fundamental que tales medidas desempeñan en la promoción de la seguridad y en la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente y de los consumidores. Los tres países convinieron en no utilizar estas medidas como obstáculos innecesarios al comercio y, por tanto, colaborarán para mejorar y hacerlas compatibles en la zona de libre comercio.

### **Medidas de emergencia**

Esta sección del Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguardia para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguardia bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguardia global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue 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.<sup>\*37</sup>

---

<sup>\*37</sup> Idem

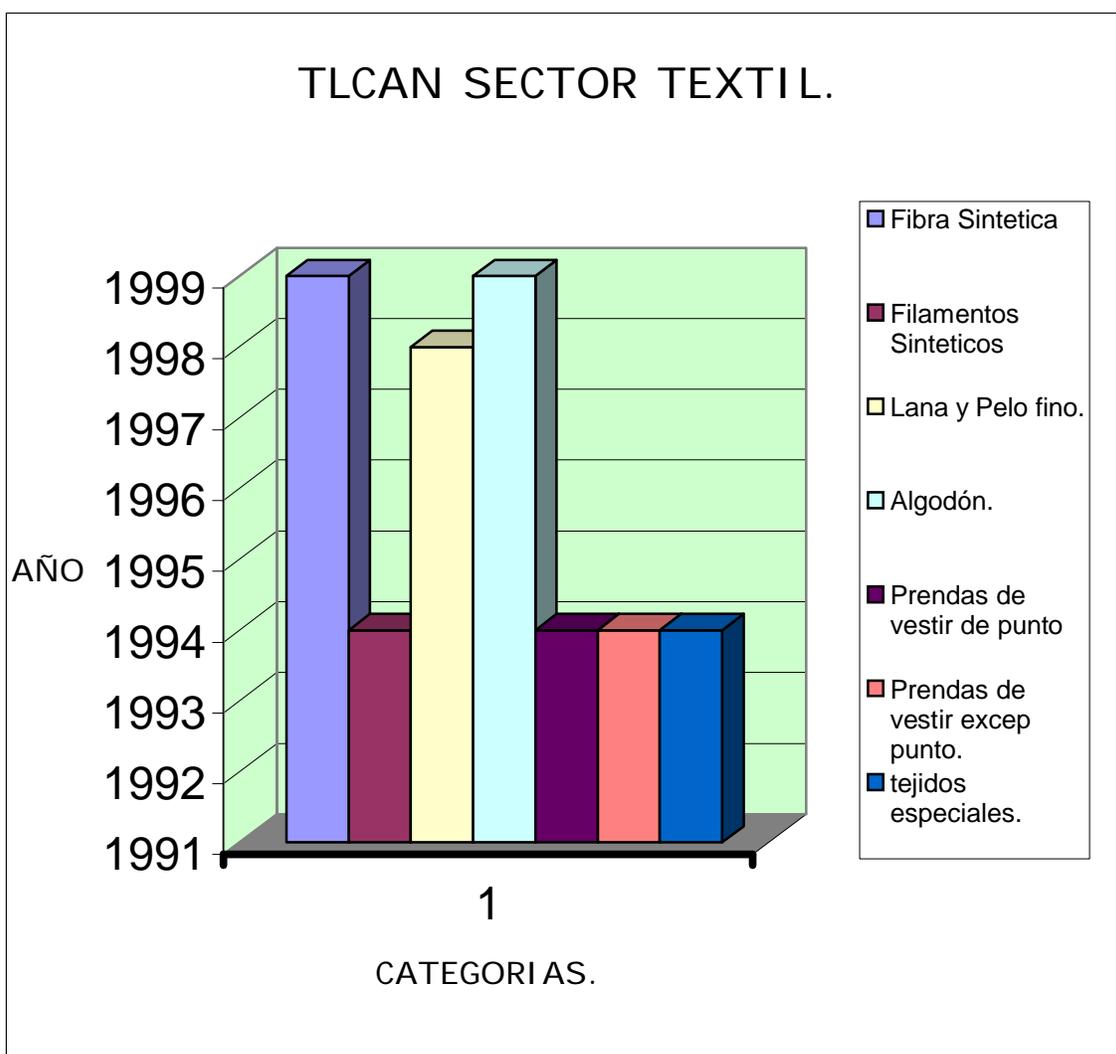
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA.</p> <p>El 1 de enero de 1994 entró el vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá.</p> <p>El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.</p>	<p>REGLAS DE ORIGEN. El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferente son necesarias reglas de origen.</p> <p>ADMINISTRACION ADUANERA. Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferente a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera.</p> <p>TRATO NACIONAL. El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.</p> <p>ACCESO A MERCADOS. Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ø Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.</li> <li>Ø Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.</li> <li>Ø Incrementar las oportunidades de inversión.</li> <li>Ø Proteger la propiedad intelectual.</li> <li>Ø Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.</li> <li>Ø Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.</li> </ul> <p>Reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones;</p> <p>Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;</p> <p>Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios;</p> <p>Reducir las distorsiones en el comercio;</p>	<p>Eliminación de aranceles. En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales.</p>

	<p><b>DERECHOS DE TRAMITE ADUANERO.</b></p> <p>. Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a los "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México.</p> <p><b>IMPUESTOS A LA EXPORTACIÓN.</b> El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.</p> <p><b>LIBRE IMPORTACION TEMPORAL DE BIENES.</b> El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.</p> <p><b>BEBIDAS ALCOHÓLICAS - PRODUCTOS DISTINTIVOS.</b> Los tres países han convenido proteger como productos distintivos al tequila, al mezcal, al Canadian whiskey, al Bourbon whiskey y al Tennessee whiskey.</p>	<p>Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;</p> <p>Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;</p> <p>Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación ;</p> <p>Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;</p> <p>Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual;</p> <p>Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;</p> <p>Emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;</p> <p>Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;</p> <p>Promover el desarrollo sostenible;</p> <p>Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental.</p>	<p>Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1º de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.</p>
--	--	--	---

DESGRAVACION ARANCELARIA DE CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL SECTOR  
TEXTIL DEL TLC CON AMERICA DEL NORTE,

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintética	1999
Filamentos Sintéticos	1994
Lana y Pelo fino.	1998
Algodón.	1999
Prendas de vestir de punto	1994
Prendas de vestir excep punto.	1994
tejidos especiales.	1994



FUENTE PROPIA CON BASE EN, SECRETARIA DE ECONOMIA, <http://www.economia.snci.gob.mx>.

Como hemos observado, el cuadro anterior resume las características principales que persigue el TLCAN, dentro de estas características podemos observar los objetivos, los cuales son : llegar a integrar una zona de libre comercio entre los países, eliminar las barreras arancelarias al comercio , aumentar las oportunidades de inversión, entre otros.

Este tratado representa para México un gran reto, pues como sabemos en años anteriores la política económica estaba orientada hacia adentro, lo cual significaba una excesiva protección a la industria mexicana; y ahora con este tratado y el cambio en la política económica, las empresas tienen que volverse más competitivas para que sus productos puedan ser bien aceptados en el exterior.

En cuanto a la grafica resulta más que ilustrativa, pues refleja el año en que se terminará la eliminación de aranceles en cada una de las categorías de productos que exporta el sector textil.



CAPITULO 2  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON  
BOLIVIA.**

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y BOLIVIA

### ¿QUE ES?

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-BOLIVIA

El 10 de septiembre de 1994 los presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, suscribieron en Río de Janeiro Brasil el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia, el cual una vez que sea aprobado por sus respectivos gobiernos, se prevé que entre en vigor el 1 de enero de 1995.

Con el Tratado se formará una zona de libre comercio de aproximadamente 95 millones de habitantes. En él, se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. El Tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre ambos países.

Se prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países puedan incorporarse al Tratado, conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países.

A través del Consejo Asesor, en todas las etapas de la negociación, se aseguró la participación del sector empresarial, laboral, campesino y académico. Además, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), actuó en el "cuarto de a lado" como asesora y consultora de los negociadores de México, antes, durante y después de cada reunión, garantizando con ello que los intereses de los empresarios fueran considerados en la mesa de negociación<sup>\*38</sup>.

### BENEFICIOS GENERALES DEL TRATADO

Acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia, que en 1992 compró al mundo bienes por 1,130 millones de dólares.

---

<sup>\*38</sup> SISTEMA DE INFORMACION SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR (SELA) "Tratados"  
<http://www.lanic.texas.com.mx> consultada el 24 de mayo del 2002.

Acceso a un mercado cuya escala es compatible con la capacidad de producción de las empresas mexicanas pequeñas y medianas, las cuales son altas generadoras de empleo.

Marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica.

Protección a la propiedad intelectual.

Procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias.

El Tratado representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos.

## **TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO**

### **Acceso a mercados**

Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países y prohíben elevar y adoptar nuevos aranceles.

Mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, petróleo y petrolíferos, y las necesarias para proteger la salud y seguridad nacional, entre otros.

Se regulan los programas de devolución de aranceles, permitiendo a los productores de ambos países utilizar insumos de terceros en bienes de exportación, siempre y cuando no se lastimen los intereses del otro país.

Eliminación de derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el Tratado.

Reconocimiento de productos distintivos: para México tequila y mezcal y para Bolivia el "singani".<sup>\*40</sup>

### **Programa de desgravación: bienes industriales**

El 97% de la exportación de México a Bolivia quedará libre de arancel de inmediato, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Por su parte, México desgrava de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia.

El plazo máximo de desgravación es 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%. Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la ALADI, se desgravan de inmediato o en cuatro años.

---

\*40 Idem

## **REGLAS DE ORIGEN**

Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región de México y Bolivia evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales o insumos cumplan con una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien, está permitido importar de terceros.

El requisito de contenido regional es de 50% bajo el método de Valor de Transacción o 41.6% por Costo Neto.

Transición especial sobre contenido regional para una lista de productos químicos, de cuero y calzado de la siguiente forma: 40% los primeros 3 años, 45% en el cuarto y 50% del quinto año en adelante.

Los productos textiles que no cumplan con la regla de origen específica tendrán un nivel de flexibilidad temporal por 4 años, el cual permite el ingreso de mercancías no originarias con la preferencia arancelaria del Tratado. Se inicia con un monto de 300 mil dólares, que crecerá 20% anual y no podrá ser usado en más del 20% por una sola partida.

## **Procedimientos aduanales**

Para que los bienes reciban los beneficios arancelarios del Tratado, se establece un certificado de origen que deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor. Durante un periodo de 4 años la autoridad exportadora validará el contenido del certificado.

Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen y la aplicación de sanciones en su caso.<sup>\*41</sup>

## **Principios generales sobre el comercio de servicios**

El capítulo contiene disposiciones y principios para el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos comerciales y financieros.

El país importador socio otorgará al proveedor extranjero de servicios un trato - equivalente al que proporciona a sus nacionales, así como un trato no menos favorable al que conceda a prestadores de servicios de un tercer país.

No es obligatorio el establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

---

<sup>\*41</sup> idem

Se establecen reglas para reducir y eliminar gradualmente barreras a la prestación de servicios profesionales, así como mecanismos para el reconocimiento mutuo de títulos y licencias profesionales. A partir del segundo año de entrada en vigor el Tratado se eliminan los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el otorgamiento de esos títulos y licencias.

### **Telecomunicaciones**

Se establecen principios para acceder y usar las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a los nacionales.

Se incluyen los servicios de valor agregado y el uso de las redes privadas y de las comunicaciones interempresariales. No se negociaron servicios básicos.

### **Inversión**

Se establece una definición amplia sobre inversión, congruente con otros tratados comerciales suscritos por México.

Se establecen condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo los principios de trato no discriminatorio, de nación más favorecida, libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.

Las autoridades de los países no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio de bienes o servicios como condición para el establecimiento o expansión de una inversión.<sup>\*42</sup>

### **Normas técnicas**

Se establecen disciplinas para la elaboración y aplicación de normas técnicas y evaluación del riesgo sobre bienes y servicios basadas en trato nacional y no discriminatorio. Estas garantizan la protección a la salud humana, animal y vegetal, y la conservación del medio ambiente, pero impiden que las normas y las evaluaciones de riesgo se utilicen como instrumentos proteccionistas.

### **Salvaguardas**

Medidas bilaterales para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria. Las salvaguardas serán de carácter arancelario, tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

---

\*42 Idem

## **Prácticas desleales de comercio internacional**

Compromiso de eliminar los subsidios directos a las exportaciones recíprocas.

Derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping.

Normas para garantizar la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas. Cada país aplicará su legislación en la materia de conformidad con GATT.

Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

## **Otras disposiciones**

Se prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países puedan incorporarse al Tratado, conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Bolivia, decididos a:

- Ø Estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;
- Ø Acelerar e impulsar la revitalización de los esquemas de integración americanos;<sup>\*43</sup>
- Ø Fortalecer la asociación latinoamericana de integración como centro de articulación y convergencia de los esquemas de integración latinoamericana;
- Ø Alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico;
- Ø Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;
- Ø Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios;
- Ø Reducir las distorsiones en su comercio recíproco;
- Ø Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
- Ø Asegurar un marco comercial previsible para la planificación de las actividades productivas y la inversión;

---

<sup>\*43</sup> Idem

- Ø Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (gatt), del tratado de Montevideo 1980, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación;
- Ø Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- Ø Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual;
- Ø Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- Ø Proteger los derechos fundamentales de sus trabajadores;
- Ø Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- Ø Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;
- Ø Promover el desarrollo sostenible;
- Ø Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público; y
- Ø Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales;

Celebran este tratado de libre comercio de conformidad con el GATT y con el carácter de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica para los efectos del Tratado de Montevideo 1980 y la Resolución 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las partes contratantes de ese tratado.<sup>\*44</sup>

---

<sup>\*44</sup> Idem

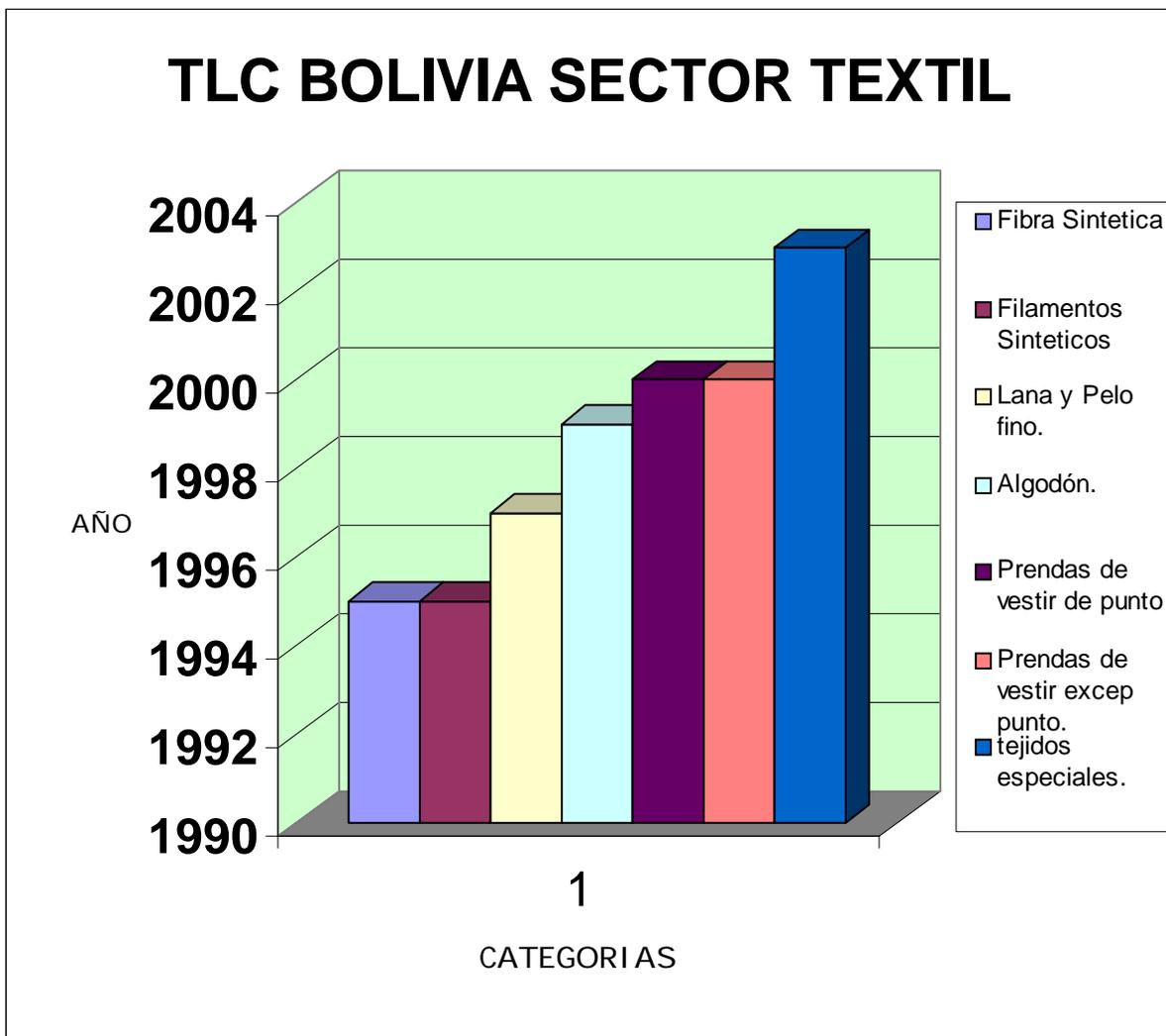


TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO Y BOLIVIA</p> <p>El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.</p> <p>Con el Tratado se formará una zona de libre comercio de aproximadamente 95 millones de habitantes. En él, se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. El Tratado ofrece certidumbre a los</p>	<p>REGLAS DE ORIGEN. Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región de México y Bolivia evitando la triangulación, aplicando la eliminación de aranceles</p> <p>El requisito de contenido regional es de 50% bajo el método de Valor de Transacción o 41.6% por Costo Neto.</p> <p>TRATO NACIONAL. Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países y prohíben elevar y adoptar nuevos aranceles.</p> <p>ACCESO A MERCADOS. Mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, petróleo y petrolíferos, y las necesarias para proteger la salud y seguridad nacional, entre otros.</p> <p>DERECHOS DE TRAMITE ADUANERO.</p> <p>Eliminación de derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en</p>	<p>Acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia, que en 1992 compró al mundo bienes por 1,130 millones de dólares.</p> <p>Acceso a un mercado cuya escala es compatible con la capacidad de producción de las empresas mexicanas pequeñas y medianas, las cuales son altas generadoras de empleo.</p> <p>Marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica.</p> <p>Protección a la propiedad intelectual.</p> <p>Procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias.</p> <p>El Tratado representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos.</p>	<p>El 97% de la exportación de México a Bolivia quedará libre de arancel de inmediato, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Por su parte, México desgrava de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia.</p> <p>El plazo máximo de desgravación es 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%. Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la ALADI, se desgravan de inmediato o en cuatro años.</p>

<p>sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre ambos países.</p>	<p>vigor el Tratado.</p> <p><b>PRODUCTOS DISTINTIVOS.</b> Reconocimiento de productos distintivos: para México tequila y mezcal y para Bolivia el "singani".</p> <p><b>PROCEDIMIENTOS ADUANALES.</b> Para que los bienes reciban los beneficios arancelarios del Tratado, se establece un certificado de origen que deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor. Durante un periodo de 4 años la autoridad exportadora validará el contenido del certificado.</p> <p><b>INVERSION.</b> Se establece una definición amplia sobre inversión, congruente con otros tratados comerciales suscritos por México.</p> <p><b>TELECOMUNICACIONES.</b> Se establecen principios para acceder y usar las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a los nacionales.</p>		
--	---	--	--

DESGRAVACION ARANCELARIA DE CATEGORÍAS DEL SECTOR TEXTIL  
DEL TLC CON BOLIVIA.

CATEGORÍAS.	AÑO
Fibra Sintética	1995
Filamentos Sintéticos	1995
Lana y Pelo fino.	1997
Algodón.	1999
Prendas de vestir de punto	2000
Prendas de vestir excepto punto.	2000
tejidos especiales.	2003



FUENTE PROPIA CON BASE EN, SI STEMA ECONOMICO LATI NOAMERI CANO,  
<http://www.lanic.texas.edu/sela.com.mx>

El cuadro anterior refleja las principales características del TLC con Bolivia, los aspectos que cabe destacar son con referencia a los objetivos que pretenden alcanzar ambos países con la firma de dicho tratado. Objetivos que se traducen en beneficios como: crear mercados mas extensos para el comercio de sus productos, fortalecer la asociación latinoamericana de integración entre los países, promover un desarrollo sostenible de sus economías, entre otros

Algo, que es muy importante destacar es el esfuerzo de ambos países por crear a través de este tratado la oportunidad de crear nuevos empleos, mejorar las condiciones laborales y elevar los niveles de vida de los trabajadores en ambos países.

En la grafica se puede observar que a mas tardar en el año 2003, habrá una completa desgravación arancelaria en todas las categorías de productos del sector textil.

**CAPITULO 3.**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON CHILE.**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO Y COSTA**  
**RICA.**

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y CHILE\* 45

### ¿QUE ES?

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999.

El Gobierno de la República de Chile (Chile) y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (México), decididos a:

- Ø Estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;
- Ø Fortalecer el proceso de integración de América latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el tratado de Montevideo 1980;
- Ø Alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países;
- Ø Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;
- Ø Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios;
- Ø Reducir las distorsiones en su comercio recíproco;
- Ø Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
- Ø Asegurar un marco comercial previsible para la planificación de las actividades productivas y la inversión;
- Ø Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo de Marrakech por el que se establece la organización mundial del comercio y del tratado de Montevideo 1980, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación;
- Ø Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- Ø Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual;
- Ø Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- Ø Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- Ø Promover el desarrollo sostenible;
- Ø Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;

---

\* 45 SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (SICE) , <http://www.sice.oas.org>, consultada el 28 de junio del 2002.

- Ø Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales; y
- Ø Propender a la integración hemisférica; firman este tratado.

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y COSTA RICA

### ¿Que es?

El tratado de libre comercio entre México y costa rica entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado con costa rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a costa rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.\*<sup>46</sup>

### Tratado de libre comercio entre México y Costa Rica

El martes 5 de abril de 1994, los presidentes de México, lic. Carlos Salinas de Gortari, y de Costa Rica, Rafael Calderón Fournier, suscribieron el tratado de libre comercio entre México y Costa Rica que, en caso de ser aprobado por los poderes legislativos de ambos países, entrará en vigor el próximo 1º de enero de 1995.

Este tratado es el más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia y seguridad a los sectores productivos y promoverán el comercio de bienes y servicios, darán protección a los secretos industriales, marcas y derechos de autor y facilitarán las inversiones entre ambos países.

En todas las etapas de la negociación de este tratado participaron activamente el consejo asesor para las negociaciones comerciales internacionales y la coordinadora de organismos empresariales de comercio exterior (COECE).

---

\*<sup>46</sup> Idem

El gobierno de los estados unidos mexicanos y el gobierno de la república de costa rica, decididos a:

- Ø fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;
- Ø acelerar y fortalecer la revitalización de los esquemas de integración americanos;
- Ø alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico relativos;
- Ø Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;
- Ø Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios;
- Ø Reducir las distorsiones en el comercio;
- Ø Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
- Ø Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión;<sup>\* 47</sup>
- Ø Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (gatt), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;
- Ø Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- Ø Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual;
- Ø Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- Ø Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- Ø Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;
- Ø Promover el desarrollo sostenible;
- Ø Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;
- Ø Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales; y

---

\* 47 idem

Ø Proteger y fortalecer los derechos fundamentales de sus trabajadores.

celebran este Tratado de Libre Comercio.

### **Cobertura del Tratado**

El Tratado cubre los siguientes temas: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Agricultura; Normas Técnicas; Normas Fito y Zoonosanitarias; Medidas de Salvaguarda; Prácticas Desleales; Compras Gubernamentales; Inversión; Servicios; Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

### **Acceso a mercados**

Eliminación inmediata de aranceles para el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas. El 20 por ciento se desgravará en 5 años y el 10 por ciento en 10 años.

El 75 por ciento de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15 por ciento en 5 años, y 10 por ciento en 10 años.<sup>\* 48</sup>

Se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

### **Reglas de origen.**

La eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

El requisito de valor de contenido regional es de 50 por ciento, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40 por ciento los primeros tres años; 45 por ciento por tres años más, y 50 por ciento al principio del séptimo año.

Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica.

---

\* 48 Idem

Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.

### **Medidas de salvaguarda**

Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

Se prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones. Estas salvaguardas tienen las siguientes características:

- i. Posibilidad de ser aplicadas durante los primeros 15 años de vigencia del Tratado.
- ii. Podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel.
- iii. Duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

Se definen procedimientos claros y precisos para garantizar la protección adecuada de la planta productiva ante daño serio y para evitar el uso injustificado de las salvaguardas con fines proteccionistas.

### **Prácticas desleales**

Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel.

Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

Se incorporan los conceptos de daño regional y acumulación, sujetos a criterios que harán transparente y plenamente justificada su aplicación.

### **Entrada temporal de personas de negocios**

Se simplifican los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitantes de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.

Para facilitar la emisión de visas a los visitantes de negocios y transferencias entre las compañías, se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de sus respectivos empleados.

Se integrará un grupo de trabajo para dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este capítulo y atender las diferencias que pudieran surgir en esta materia.

## **Normas técnicas**

Este capítulo incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a metrología, etiquetado y aspectos administrativos.\* 49

Dichas disciplinas y principios incluyen compromisos que garantizan la protección a la salud humana, animal y vegetal, así como a la conservación del medio ambiente.

Incorpora el compromiso de las Partes de trabajar para hacer compatibles las normas, tomando como base las normas más altas.

Se crea un Comité que servirá como foro de consulta para resolver controversias y fomentar el trabajo de armonización de normas.

## **Inversión**

Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos financieros.

Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio; nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.

Se acordó también que no se podrá imponer requisito de desempeño como condición para autorizar el establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo.\* 50

---

\* 49 Idem

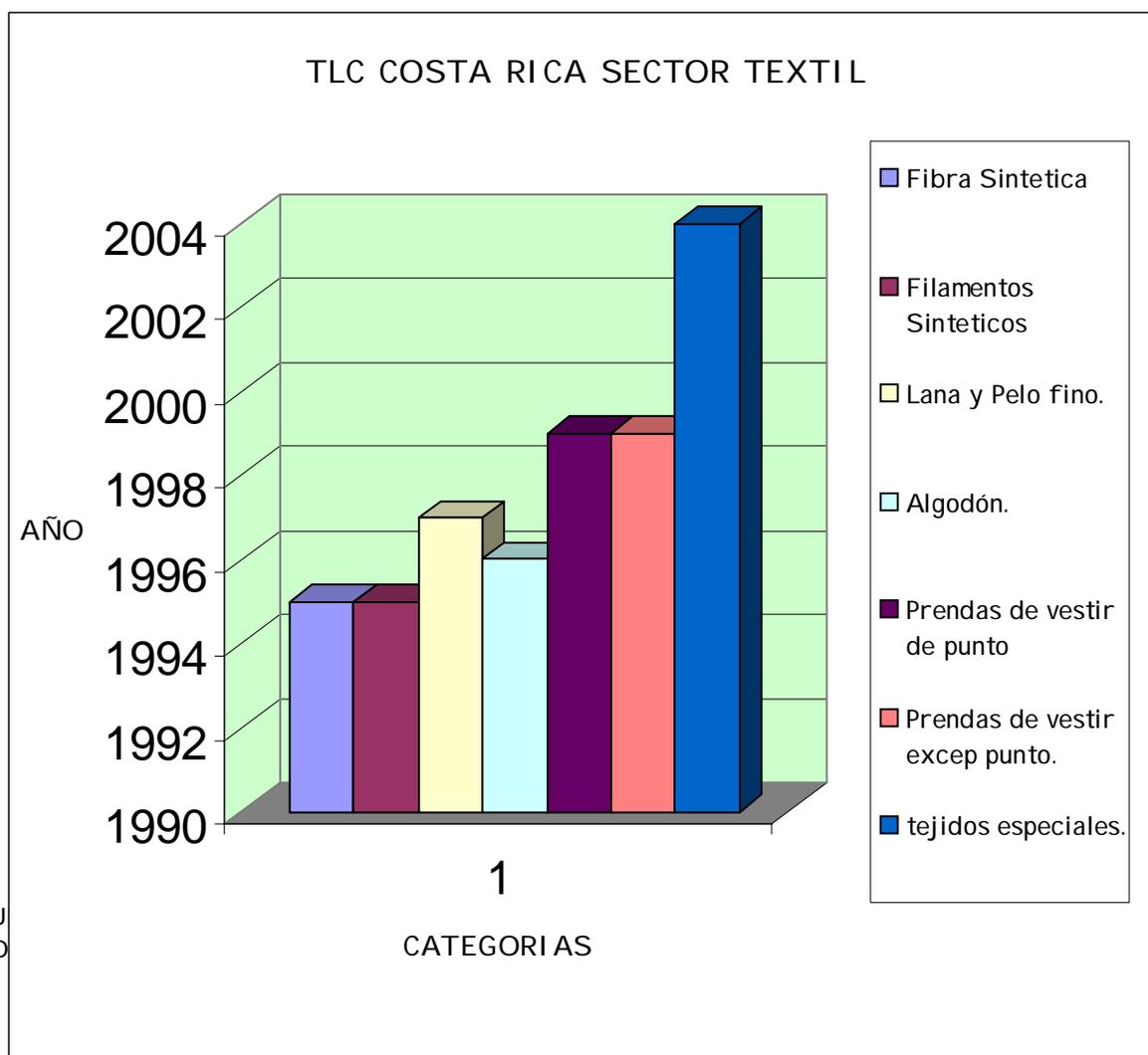
\* 50 Idem.

TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO Y COSTA RICA.</p> <p>El tratado de libre comercio entre México y costa rica entró en vigor el 1 de enero de 1995.</p> <p>El tratado con costa rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.</p>	<p>REGLAS DE ORIGEN. Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica.</p> <p>Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.</p> <p>ACCESO A MERCADOS. Se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.</p> <p>MEDIDAS DE SALVAGUARDA. Se prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones.</p> <p>PRACTICAS DESLEALES. Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los</p>	<p>fortalecer los lazos especiales de amistad</p> <p>Acelerar y fortalecer la revitalización de los esquemas de integración americanos;</p> <p>Alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico relativos;</p> <p>Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;</p> <p>Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión;</p> <p>Asegurar un marco comercial para la planificación de las actividades productivas y la inversión;</p> <p>Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;</p> <p>la protección de los derechos de propiedad intelectual;</p> <p>Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;</p>	<p>El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a costa rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.</p> <p>Eliminación inmediata de aranceles para el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas. El 20 por ciento se desgravará en 5 años y el 10 por ciento en 10 años.</p> <p>El 75 por ciento de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15 por ciento en 5 años, y 10 por ciento en 10 años.</p>

	<p>productos exentos de arancel.</p> <p>INVERSION. Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos financieros.</p> <p>Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio; nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.</p> <p>ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS. Se simplifican los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitantes de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.</p> <p>NORMAS TECNICAS. Este capítulo incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a meteorología, etiquetado y aspectos administrativos.</p>		
--	--	--	--

**DESGRAVACION ARANCELARIA POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL  
SECTOR TEXTIL EN TLC CON COSTA RICA.**

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	1995
Filamentos Sinteticos	1995
Lana y Pelo fino.	1997
Algodón.	1996
Prendas de vestir de punto	1999
Prendas de vestir excep punto.	1999
Tejidos especiales.	2004



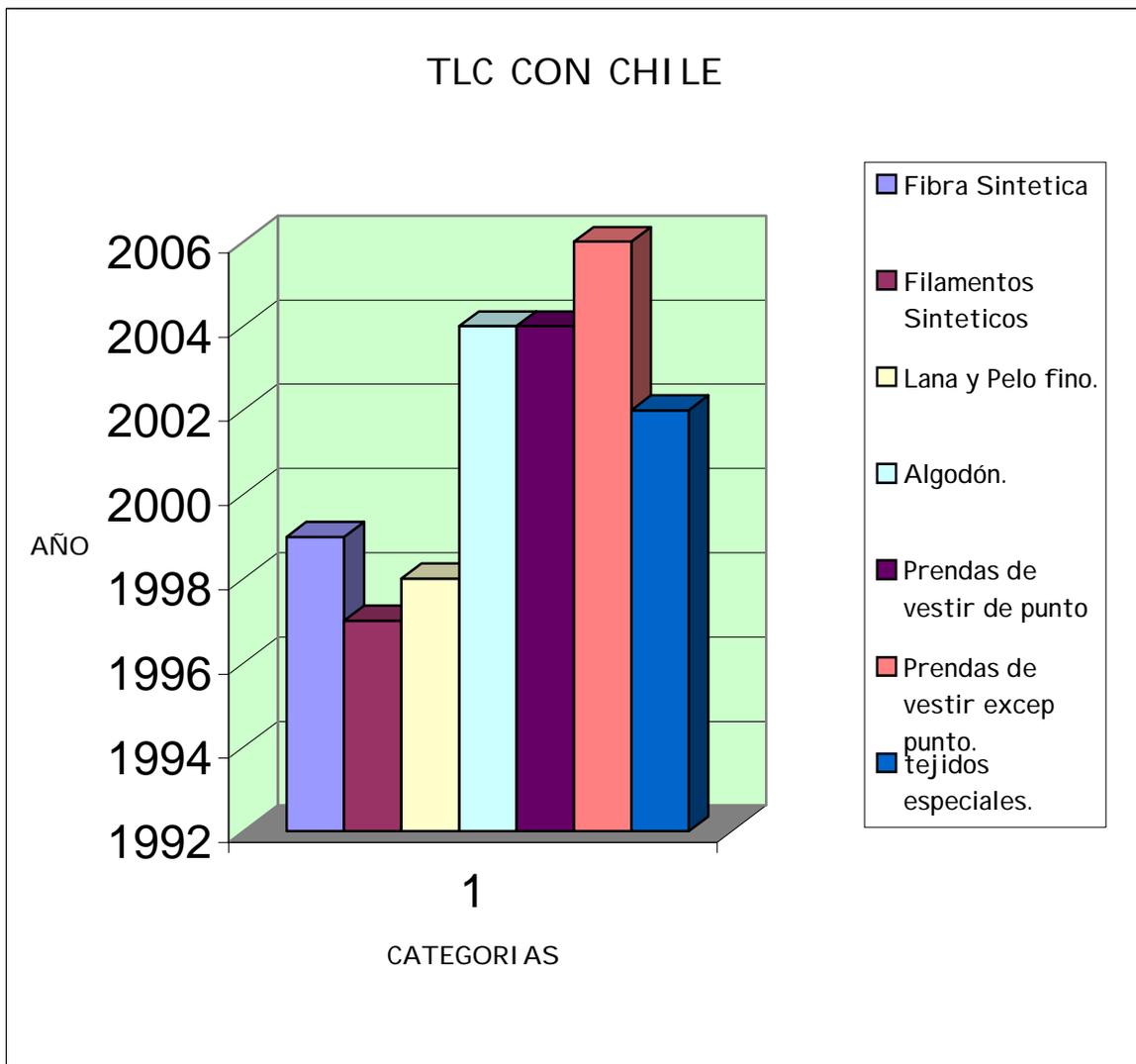


TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON CHILE.</p> <p>El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999.</p> <p>Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes.</p> <p>Es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.</p>	<p><b>REGLAS DE ORIGEN.</b> Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica.</p> <p>Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en las reglas de origen.</p> <p><b>ACCESO A MERCADOS.</b> Se establecen los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.</p> <p><b>MEDIDAS DE SALVAGUARDA.</b> Se prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales ante la posibilidad de daño grave a la planta productiva nacional debido a aumentos sustanciales en las importaciones.</p> <p><b>PRACTICAS DESLEALES.</b> Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los</p>	<p>Estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;</p> <p>Fortalecer el proceso de integración de América latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el tratado de Montevideo 1980</p> <p>Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;</p> <p>Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios;</p> <p>Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;</p> <p>Asegurar un marco comercial para la planificación de las actividades productivas y la inversión;</p> <p>Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;</p> <p>la protección de los derechos de propiedad intelectual;</p> <p>Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.</p>	<p>.</p>

	<p>productos exentos de arancel.</p> <p>INVERSION. Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos financieros.</p> <p>Contiene garantías jurídicas para el trato no discriminatorio; nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.</p> <p>ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS. Se simplifican los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitantes de negocios, inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.</p> <p>NORMAS TECNICAS. Este capítulo incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, incluyendo lo que se refiere a meteorología, etiquetado y aspectos administrativos.</p>		
--	--	--	--

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL  
SECTOR TEXTIL DEL TLC MÉXICO – CHILE.**

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	1999
Filamentos Sintéticos	1997
Lana y Pelo fino.	1998
Algodón.	2004
Prendas de vestir de punto	2004
Prendas de vestir excep punto.	2006
tejidos especiales.	2002



FUENTE ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN: SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO  
ESTERIOR, <http://www.sice.oas.org.mx>

Cabe señalar que en estos tratados que México firmo con Chile y Costa Rica, se ratifica igual que en los anteriores, la gran disposición de los países por tener apertura entre sus mercados a los productos que produce cada país, así como la eliminación paulatina de aranceles, lo cual permitirá que los gastos a las exportaciones se reduzcan y que los tramites se simplifique con las preferencias aduanales.

En general como podemos observar los tratados, finalmente lo que pretenden es que entre países latinoamericanos haya mas unión entre mercados y mantener un equilibrio de crecimiento entre sus economías.

**CAPITULO 4.**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS**  
**TRES (G – 3). MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA.**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y**  
**NICARAGUA.**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO CON**  
**GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR.**

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (G-3)\* <sup>51</sup>

### ¿QUE ES?

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

La inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado, se permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas.

### **Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres**

Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos. Además, se permite la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe.

El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones y producción, generar empleos productivos y bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad y crecimiento que se traducen en un mayor bienestar.

A través del Consejo Asesor, se aseguró en la negociación del Tratado, la participación del Gobierno, los empresarios y los sectores laboral, campesino y académico. De esta manera, los empresarios, encabezados por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), actuaron en el "cuarto de a lado" como asesores y consultores de los negociadores de México, garantizando así, que los intereses de los empresarios fueran considerados en la mesa de negociación.

---

\* <sup>51</sup> COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL), <http://www.cepal.org>. Consultada el 16 de junio del 2002.

Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, de la República de Colombia y de la República de Venezuela considerando la condición que tienen sus países de Partes Contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y los compromisos que de él se derivan para ellas.

La condición que tienen sus países de miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y los compromisos que de ella se derivan para los mismos, así como la voluntad de fortalecer dicha Asociación como centro de convergencia de la integración latinoamericana.

La condición que tienen Colombia y Venezuela de países miembros del Acuerdo de Cartagena y los compromisos que de él se derivan para ellos.

La coincidencia en las políticas de internacionalización y modernización de las economías de sus países, así como su decisión de contribuir a la expansión del comercio mundial.

La prioridad de profundizar las relaciones económicas entre sus países y la decisión de impulsar el proceso de integración latinoamericana.

Están decididos a:

- Ø Fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.
- Ø Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.
- Ø Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.
- Ø Reducir las distorsiones en el comercio.
- Ø Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.
- Ø Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.
- Ø Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Ø Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.<sup>\* 52</sup>
- Ø Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- Ø Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- Ø Promover el desarrollo sostenible.

---

\* 52 Idem

- Ø Propiciar la acción coordinada de las Partes en los foros económicos internacionales, en particular en aquellos relacionados con los procesos de integración latinoamericana.
- Ø Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

Celebrando este tratado de libre comercio de conformidad con el GATT y con el carácter de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las partes contratantes de ese tratado.

El Tratado del G-3 incluye los siguientes temas:

### **TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO**

Habrá acceso libre de barreras al comercio de bienes a los mercados de Colombia y Venezuela, que en 1993 compraron al mundo 21 mil millones de dólares, de los cuales México les exportó 500 millones.

#### **Programa de desgravación**

Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela.

Esquema general de eliminación arancelaria gradual a 10 años.

Con Colombia habrá liberación inmediata para el 40% del comercio bilateral con México y desgravación a cinco años para otro 5%, a través del acuerdo de eliminación expedita de aranceles para productos negociados en ALADI.

Se reconocen las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI, para fijar los aranceles de partida en la desgravación.

Existe la posibilidad de acelerar el proceso de desgravación.<sup>\* 53</sup>

#### **Acceso a mercados**

Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros.

Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles.

Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.

---

\* 53 Idem

## **Reglas de origen**

Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco. Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional.

Existen más de 1,000 reglas específicas para todos los productos clasificados en el Sistema Armonizado.

El requisito de valor de contenido regional es de 55% bajo el método de valor de transacción, salvo para químicos, metalmecánica, maquinaria y equipo, y electrónica cuyo contenido regional será de 50%.

Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, cobre y aluminio, se establece un Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), integrado por representantes del sector público y privado de los tres países, el cual evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos.

## **Procedimientos aduanales**

En este capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del productor o exportador. La autoridad del país exportador validará el certificado. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

Se establece un Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales para procurar que se llegue a acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración de este capítulo.

## **Salvaguardas**

Se aplican para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria con las siguientes características: serán de carácter arancelario; tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más; y las medidas bilaterales sólo se podrán aplicar durante el período de transición al libre comercio, más cinco años o bien, quince años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

## **Telecomunicaciones**

Se establecen principios para que se pueda acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Las telecomunicaciones básicas no fueron objeto de negociación.

Se incluyen los servicios de valor agregado y el uso de las redes privadas y de las comunicaciones interempresariales.

Se permiten monopolios para proveer redes y servicios públicos de telecomunicaciones, pero se dispone lo necesario para impedir que se incurra en prácticas contrarias a la competencia.

### **Normas técnicas**

Incorpora disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios, incluyendo disposiciones sobre metodología y etiquetado. Las medidas de normalización y metodología se aplicarán conforme a los principios de trato nacional y no discriminación, sin que constituyan barreras comerciales encubiertas y se buscará su convergencia hacia las normas internacionales. Se acordaron además, disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región.

Se establece: un comité que servirá como foro de consulta en caso de surgir algún problema y promoverá la compatibilización de las medidas de normalización de las Partes, utilizando la norma más alta de la región; y un subcomité especializado que administrará compromisos especiales para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal, y nuestro medio ambiente.

### **Inversión**

Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones.

Incluye una definición amplia que cubre los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial.

Contiene garantías jurídicas para el trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación.

No se podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para el establecimiento de la inversión, como tampoco atenuar estándares para promover inversiones.<sup>\* 54</sup>

Se garantiza la libertad para transferir recursos al exterior.

---

\* 54 Idem

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR. \* 56

El Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte (TLCTNM) constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

Este tratado de libre comercio es uno de los mandatos fundamentales del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla; junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, se da uno de los últimos pasos hacia una zona de libre comercio entre México y Centroamérica.

Después de cuatro años de consultas, a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en 1996, se celebraron 18 rondas de intensas negociaciones, concluyéndose las negociaciones el 10 de mayo del 2000. Este tratado entró en vigor el 1° de enero del 2001.

El tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles que pagan los productos para entrar a dichos mercados y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; también incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.

Se logró un acuerdo moderno, ambicioso, integral y completo, que abre nuevas y mejores oportunidades para el incremento de las exportaciones, la mayor disponibilidad de insumos y servicios para la industria nacional, así como la atracción de nuevas inversiones y creación de alianzas estratégicas entre empresas; fomentando así el crecimiento económico, el incremento en productividad y competitividad de nuestros productos, el desarrollo industrial y regional y la creación de más y mejores empleos,

Los países que integran el Triángulo del Norte representan un mercado potencial de 23 millones de personas, que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 9.5 mmd<sup>1[1]</sup> y registraron un PIB de más de 36 mmd. México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.

---

\* 56 COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL), <http://www.cepal.org>. Consultada el 16 de junio del 2002

<sup>1[1]</sup> Miles de Millones de dólares.

Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25% (944.1 mdd<sup>2[2]</sup>) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana. En 1999, nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a la suma de nuestras exportaciones a Brasil, Argentina y Chile.

Las ventas mexicanas representaron el 9% (850 mdd.), del total importado por el Triángulo del Norte en 1998, por lo que consideramos que aún existe un gran potencial para incrementar el comercio entre los cuatro países.

Esta región representa un mercado creciente para los productos mexicanos, la exportación no petrolera de México al Triángulo del Norte se incrementó más de 160% en los últimos 6 años, al pasar de 330 mdd. en 1993 a más de 940 mdd. en 1999. Con este tratado se consolida y se mejora el acceso que México tiene en esta región del mundo.

Este tratado tendrá un gran impacto económico regional, principalmente en el estado de Chiapas. Este estado, por su localización geográfica y por ser el vecino más cercano de estos tres países tendrá un aumento muy importante en comercio, producción y en el sector servicios. Tenemos grandes complementariedades, existe una integración ya en esta región de Chiapas, el sureste mexicano y Centro América y consideramos que esto se va a incrementar.

Uno de los importantes ganadores de este acuerdo es la pequeña y mediana empresa mexicana; el mercado de Centro América es un mercado natural para estas empresas, sobre todo de la región sureste del país.

### **Acceso a mercados**

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos del Triángulo del Norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación,

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes.\*<sup>57</sup>

Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años.

---

<sup>2[2]</sup> Millones de dólares.

\*<sup>57</sup> Idem

## **Productos Industriales**

Las exportaciones mexicanas de productos industriales al Triángulo del Norte alcanzaron en 1999 más de 800 mdd., equivalentes a más del doble de lo que México exportó a Brasil en ese período.

La mayoría de los productos del sector industrial alcanzaron un acceso a corto plazo entre las Partes. Alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel de inmediato, el 15% en un plazo de 3 a 5 años. Por su parte, México desgravará a la entrada en vigor del tratado el 65% de las importaciones que realiza del Triángulo del Norte y el 24% en un plazo de 3 a 5 años.

México obtuvo acceso en productos con mucho potencial, tal es el caso de papel, refrigeradores, llantas, jabones de tocador, productos cerámicos, medicamentos, plásticos (PVC), camisas de algodón para hombre, varilla corrugada, estufas de gas, computadoras, láminas de plástico, partes para aparatos eléctricos, pañales y botellas de plástico.

A la entrada en vigor del tratado, el Triángulo del Norte eliminará los aranceles de productos de mucho interés para sector industrial mexicano, tal es el caso de productos químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

## **Reglas de origen**

Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por el Triángulo del Norte y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros.

Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región.

## **Procedimientos aduaneros**

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Así mismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador,

resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.\* 58

#### Medidas relativas a la normalización

Este capítulo incorpora los derechos y obligaciones de las Partes establecidas en el Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio de la OMC; asimismo incorpora otras disposiciones que permiten una mayor transparencia y aseguran un mayor acercamiento entre las Partes. Con lo anterior, se asegura que las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni se conviertan en una barrera encubierta al comercio.

El tratado creará centros de información que ofrezcan a los productores, consumidores y exportadores información sobre las medidas de información existentes en cada una de las Partes y de igual manera crea instancias para que las autoridades correspondientes puedan resolver o consultar cualquier asunto relativo a esta materia.

#### Salvaguardias

El tratado establece la posibilidad de imponer medidas bilaterales durante un período de transición para hacer frente a dificultades imprevistas que se originen de la reducción o eliminación de un arancel establecido en el tratado.

#### Inversión

El capítulo en la materia incluye reglas para dar protección y seguridad jurídica a los inversionistas de los dos países y sus inversiones, así como un mecanismo de solución de controversias.

Estas disciplinas permiten otorgar al inversionista de una Parte y su inversión un trato no menos favorable que el que otorgue una parte a sus propios inversionistas y sus inversiones o el que otorgue una Parte a un inversionista y sus inversiones de un país que no es parte de tratado.

#### Solución de controversias

El tratado establece un mecanismo para la prevención o solución de controversias derivadas de la interpretación o aplicación del tratado, o cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto es incompatible o puede ocasionar anulación o menoscabo. Este mecanismo brindará certeza a los dos países sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad. El mecanismo consta de tres etapas: La primera, de naturaleza consultiva, y las otras dos contenciosas; una de estas ante la Comisión de Libre Comercio y la otra, ante un tribunal arbitral.\* 59

---

\* 58 Idem

\* 59 Idem



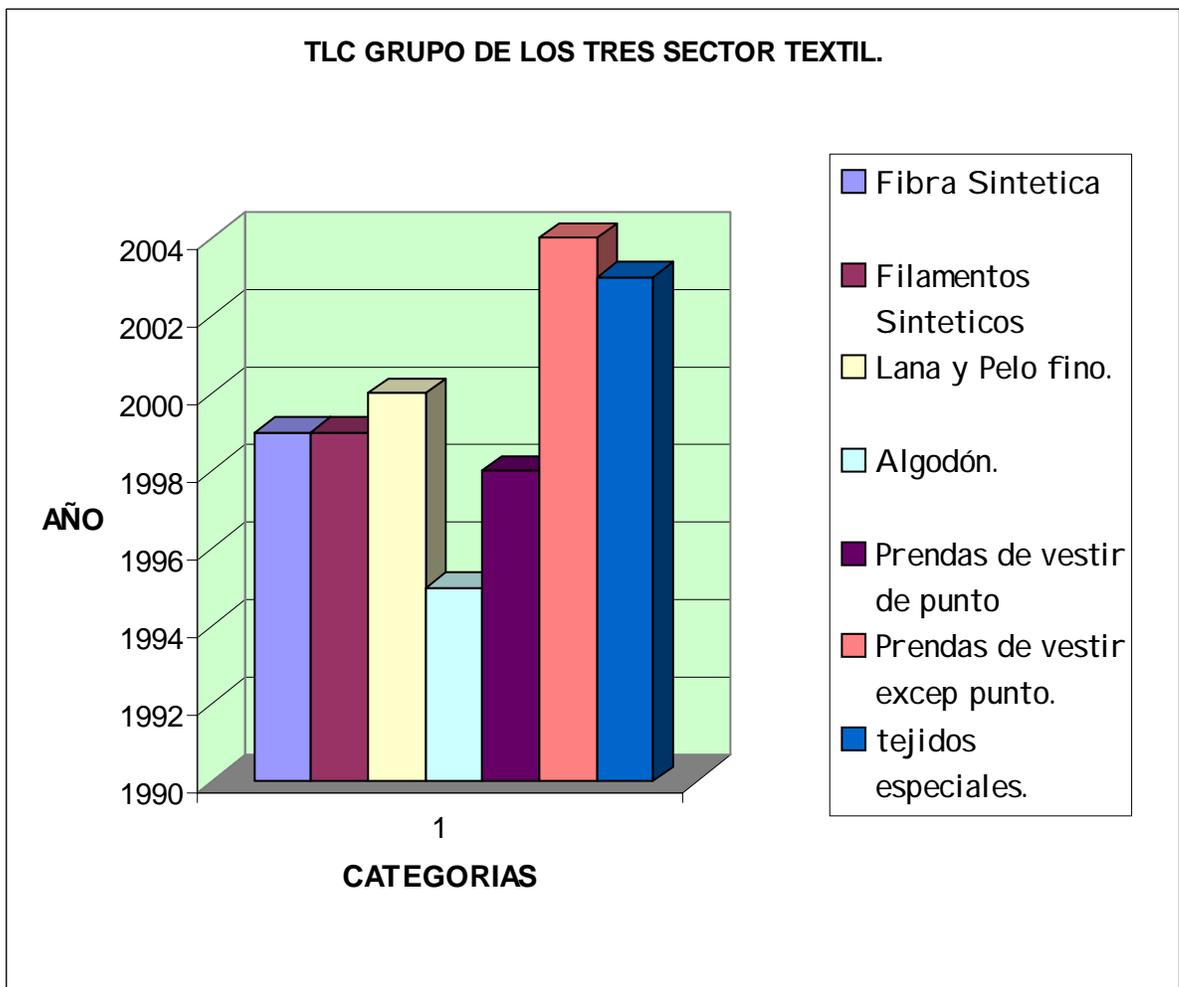


TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES. México, Colombia y Venezuela.</p> <p>El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.</p> <p>Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para los bienes y servicios mexicanos y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos. Además, se permite la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe.</p>	<p>REGLAS DE ORIGEN. Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco. Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles</p> <p>TRATO NACIONAL Habrá acceso libre de barreras al comercio de bienes a los mercados de Colombia y Venezuela, que en 1993 compraron al mundo 21 mil millones de dólares, de los cuales México les exportó 500 millones.</p> <p>ACCESO AL MERCADO. Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros.</p> <p>Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles.</p> <p>Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.</p> <p>PROCEDIMIENTOS ADUANALES. En este capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del productor o exportador. La</p>	<p>Fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos.</p> <p>Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional.</p> <p>Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.</p> <p>Reducir las distorsiones en el comercio.</p> <p>Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.</p> <p>Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.</p> <p>Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.</p> <p>Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.</p> <p>Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.</p> <p>Promover el desarrollo sostenible.</p> <p>Propiciar la acción coordinada de las</p>	<p>Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela.</p> <p>Esquema general de eliminación arancelaria gradual a 10 años.</p> <p>Con Colombia habrá liberación inmediata para el 40% del comercio bilateral con México y desgravación a cinco años para otro 5%, a través del acuerdo de eliminación expedita de aranceles para productos negociados en ALADI.</p>

	<p>autoridad del país exportador validará el certificado. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.</p> <p>COMERCION DE SERVICIOS. Se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre y ágil comercio de servicios en la región.</p> <p>INVERSION. Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones. Incluye una definición amplia que cubre los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial.</p>	<p>Partes en los foros económicos internacionales, en particular en aquellos relacionados con los procesos de integración latinoamericana.</p> <p>Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.</p>	
--	---	--	--

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE LAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL SECTOR TEXTIL, TLC GRUPO DE LOS TRES.**

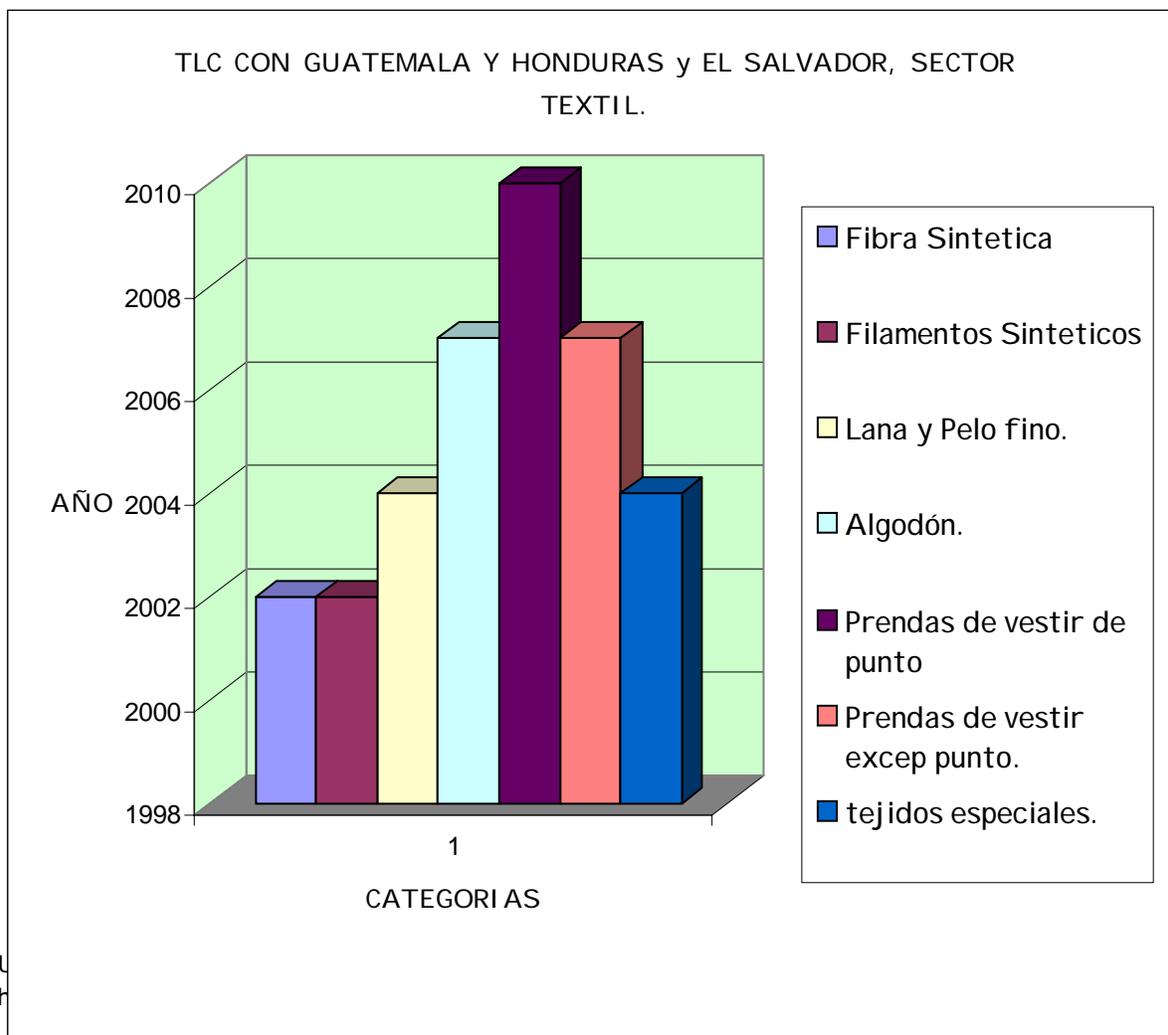
CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	1999
Filamentos Sinteticos	1999
Lana y Pelo fino.	2000
Algodón.	1995
Prendas de vestir de punto	1998
Prendas de vestir excep punto.	2004
tejidos especiales.	2003



FUENTE ELABORACIÓN PROPIA, EN BASE A COMISIÓN ECONOMICA PARA AMERICA LATINA, <http://www.cepal.org.mx>.

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE LAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL SECTOR TEXTIL DEL TLC MÉXICO – GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR.**

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	2002
Filamentos Sinteticos	2002
Lana y Pelo fino.	2004
Algodón.	2007
Prendas de vestir de punto	2010
Prendas de vestir excep punto.	2007
tejidos especiales.	2004



FUENTE ELABORACIÓN PROPIA, EN BASE A COMISIÓN ECONOMICA PARA AMERICA LATINA, <http://www.cepal.org.mx>.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

En las graficas se visualizan los años en que paulatinamente se Irán eliminando los aranceles de acuerdo a cada una de las categorías de productos que el sector textil en México exporta.

# **CAPITULO 5.**

EL MERCONSUR.

## **EL MERCOSUR<sup>\* 60</sup>**

El MERCOSUR, considerado el primer bloque latinoamericano y el cuarto bloque mundial, se encuentra en 1999 atravesando la crisis económica y política más importante en sus 8 años de existencia. Este informe se propone exponer brevemente una caracterización general del MERCOSUR, los impactos de la actual crisis económica sobre su evolución económica y política y, finalmente, presentar los escenarios posibles del futuro económico y político de este bloque integracionista.

### **ORIGENES, OBJETIVOS E INTERESES.**

El MERCOSUR es un proyecto económico, político y estratégico diseñado por las élites de sus países miembros para beneficiar a los grandes grupos de poder económico y político de la subregión, tanto al capital nacional como al transnacional. Entre sus objetivos está la formación de un Mercado Común a partir de:

- Ø Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre sus miembros.
- Ø Adopción de un arancel externo común frente a terceros, creando una Unión Aduanera.
- Ø Coordinación de políticas macroeconómicas.
- Ø Libre comercio intrazonal de bienes, servicios, capital y personas.

Actualmente se encuentra en la etapa de Unión Aduanera (parcial), y aunque la mayoría de sus acuerdos alcanzados son vinculados al comercio, sus objetivos son más amplios, cuestión que ha sido formulada públicamente en varias ocasiones. Así por ejemplo, un diplomático brasileño con rango de embajador, ha señalado que "la conformación de la nueva área de integración no puede ser explicada solamente por razones comerciales, o por lo menos no tiene fundamentos exclusivamente económicos. La decisión por la implementación y desarrollo del nuevo esquema integracionista fue esencialmente de naturaleza política, o más exactamente una opción geopolítica -en el buen sentido de la palabra- derivando de la superación de décadas de hostigamiento o alejamiento recíprocos entre sus dos principales socios, Brasil y Argentina, y su sustitución por la cooperación económica en lugar del conflicto(..) Puede decirse sin exageraciones, que el MERCOSUR representa para Brasil, la más importante opción de política externa en su trayectoria como nación independiente".

---

\* 60 ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO(OMC), <http://www.wto.org>. Consultada el día 24 de mayo del 2002.

Los orígenes históricos del MERCOSUR se remontan a los inicios de este siglo y los diversos intentos de cooperación entre los países del Cono Sur y de la Cuenca del Plata, fracasados unos y parcialmente logrados otros.

fracasados unos y parcialmente logrados otros. La primera referencia histórica está en el Tratado de Inteligencia Política y Arbitraje, negociado en 1915 entre Argentina, Brasil y Chile, conocido como el ABC. Los antecedentes inmediatos están en el Acuerdo Tripartito Brasil-Argentina-Paraguay de 1979, la ALADI de 1980 y los acuerdos bilaterales Brasil-Argentina, Brasil-Uruguay y Argentina-Uruguay en los '80. Las condiciones existentes hacia finales de los '80 fueron decisivas en el surgimiento del MERCOSUR: las incertidumbres de la economía mundial, las presiones de la deuda externa, el debilitamiento del sistema interamericano a raíz de la guerra de las Malvinas, la creciente marginación económica y política de Latinoamérica en el mundo, la caída de las dictaduras militares y la inestabilidad económica, política y social interna de los países promotores, marcados por la aplicación de las políticas neoliberales .

La formación de un bloque económico y político regional para fortalecer la capacidad negociadora internacional de los países miembros es un objetivo fundamental del MERCOSUR. Así por ejemplo, los directores del Consejo Brasileño de Relaciones Internacionales señalaban en 1994 que "los países que procuren insertarse aisladamente en la economía internacional tendrán más dificultades que si pertenecieran a un bloque. Así el MERCOSUR constituye, sino la solución para los problemas brasileños, al menos uno de los mecanismos que Brasil podrá utilizar para mitigar su crisis".

Esta formulación ha sido reiterada y ha constituido la base de posturas negociadoras del MERCOSUR respecto a los EUA en el Área de Libre Comercio para las América (ALCA) y con la Unión Europea, entre otros. En 1997, momento en que se diseñaba la posición negociadora para la II Cumbre de las América que tendría lugar en 1998 en Chile, el director general del Dpto. de Integración Latinoamericana de la Cancillería brasileña señalaba que "el MERCOSUR negociará como bloque, preservando así su proyecto de Mercado Común, cuyo alcance político-diplomático y económico-comercial es prioritario para los países miembros del Tratado de Asunción" .

La ratificación del Tratado de Asunción de 1991 por los respectivos Congresos, le confiere al MERCOSUR la condición jurídica de política de Estado y no solo de gobierno, lo que ha sido corroborado por su evolución de 8 años y por la voluntad política negociadora de las partes en los diversos momentos de crisis por los que ha atravesado. El estilo de negociación es el de la opción menos costosa, seguir la línea de la menor resistencia para mantenerlo avanzando sin estancamientos en los acuerdos.

Entre sus objetivos también figura fortalecer el papel regulador del Estado al interior de sus países miembros, es decir, respecto a la sociedad civil. En resumen, mayor autonomía externa e interna.\* 61

En términos relativos de Población, territorio, PIB, reservas internacionales, deuda e inversiones recibidas, la economía de Brasil tiene un peso significativo al representar el 78% de la población del MERCOSUR, el 71% del PIB, recibe el 80,8% del flujo de inversión extranjera directa que entra en la subregión y su deuda es el 59% de la deuda externa total de los 4 países miembros. Sin embargo, en el comercio intraMercosur su significación es similar a la del comercio exterior argentino: en las exportaciones intraMercosur Brasil representa el 43,3% y Argentina el 32,4%, mientras del lado de las importaciones intraMercosur Brasil absorbe el 45,1% y Argentina el 37,9%.

## EL COMERCIO EN EL MERCOSUR

Los mayores rubros del comercio intraMercosur son las manufacturas con el 60,2% de las exportaciones intraMercosur en 1998 y alimentos y materias primas, agrícolas con 28,5%, siendo las industrias metal mecánicas, automotriz, química, textiles y agroindustria las principales beneficiadas.

Una característica del MERCOSUR ha sido su fuerte dinamismo comercial durante los '90, superior al registrado por los intercambios con el resto del mundo.

<b>MERCOSUR: indicadores de comercio exterior (millón de dol)</b>				
Exportaciones a	1990	1993	1996	1998
MERCOSUR	4.127	10.065	17.033	20.496
Unión Europea	14.450	14.447	18.090	20.072
Estados Unidos	9.618	9.501	11.461	12.288
Japón	2.768	2.795	3.586	2.885

---

\* 61 Idem

Chile	993	1.796	2.888	2.913
Total mundo	6.33	54.046	74.947	81.426
Importación de:				
MERCOSUR	4.103	9.059	17.151	20.900
Unión Europea	5.848	10.546	21.928	26.456
Estados Unidos	5.528	9.495	17.106	20.292
Japón	1.687	2.854	3.731	4.992
Chile	629	989	1.596	1.621
Total mundo	27.367	46.178	83.481	95.552

**Fuente: Panorama del MERCOSUR junio 1999, Centro de Economía Internacional, Secretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio**

### **LAS INSTITUCIONES DEL MERCOSUR**

La estructura institucional del MERCOSUR se establece con el Protocolo de Ouro Preto firmado por los cuatro Presidentes en diciembre de 1994, que reafirma el carácter intergubernamental y no supranacional de sus instituciones, y que asume el consenso como forma de toma de decisiones. Sus órganos principales, que dan una idea de la densidad del proceso de negociación, son el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común, la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Consultivo Económico y Social, y el Sistema de Solución de Controversias. Además cuenta con las Reuniones de Ministros, los subgrupos de trabajo, las Reuniones especializadas los Grupos Ad Hoc y el Comité de Cooperación Técnica.

El carácter intergubernamental de la institucionalidad del MERCOSUR tiene algunas ventajas en la situación internacional actual, ya que refuerza la noción de soberanías compartidas y no cedidas, está más acorde con la tradición presidencialista en la cultura política latinoamericana, asegura la implementación nacional de los acuerdos cuatripartitos asumidos por los gobiernos y evita las presiones y tensiones regionales e internacionales a que están sometidas las entidades supranacionales.

## **LAS AGENDAS DEL MERCOSUR\* <sup>62</sup>**

Resulta importante distinguir entre las agendas externas e internas del MERCOSUR. La agenda externa está asociada a los acuerdos entre los 4 miembros y su posición común frente a terceros en temas específicos de negociación regional, hemisférica, biregional, o multilateral.

La agenda interna está asociada a las políticas económicas y sociales neoliberales aplicadas en los 4 países, con sus variantes nacionales, y sus nefastos impactos económicos, financieros, políticos y sociales; al déficit democrático por la débil participación de las entidades no gubernamentales, sobre todo de sindicatos y organizaciones sociales pero también de empresarios, en el proceso de toma de decisiones; y al déficit social por el empeoramiento de las condiciones sociales de vida y de trabajo de sectores mayoritarios de la población a consecuencia del perfil neoliberal de las políticas económicas aplicadas en los 4 países con sus variantes nacionales específicas.

### **LA AGENDA EXTERNA**

Por su carácter de Unión Aduanera y su propuesta en las negociaciones hemisféricas el MERCOSUR se distancia de la propuesta de los EUA para un Área de libre Comercio en las Américas (ALCA), aunque no se opone a ella y manifiesta un real interés en la misma. La postura del MERCOSUR y de la CARICOM ha sido las voces disonantes en el ALCA.

Desde el lanzamiento de la Iniciativa para las Américas por la Admón. Estadounidense del Presidente George Bush en 1991, los 4 países del MERCOSUR asumieron una postura común que se distanciaba de la propuesta estadounidense. Así lo señala el entonces Secretario General de la Cancillería de Brasil. "De los recientes entendimientos entre representantes de los 4 países y de los EUA se desprenden nítidas divergencias, ligadas sobre todo a:

- Ø El argumento norteamericano de incompatibilidades entre tratamiento diferenciado y libre comercio, dadas las diferencias entre los países involucrados.
- Ø Incapacidad legal, según la óptica norteamericana, de negociar un acuerdo bilateral entre los cuatro países con los EUA, ya que el Mercado común aún estaría en proceso de establecimiento".

La propuesta de los países del MERCOSUR, según el entonces jefe del Dpto. Económico del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil y luego Ministro de la Cancillería de ese país, refleja una postura conjunta para las relaciones interamericanas: Negociar en conjunto con los EUA aumentaría el poder de negociación en la solución de controversias respecto a las acciones

---

\* <sup>62</sup> Idem

estadounidenses en la esfera de dumping y subsidios; En la reducción de los picos arancelarios estadounidenses y las barreras no arancelarias al comercio que afectan las exportaciones a los EUA; y en el vínculo comercio, financiamiento y acceso a tecnología .

En las negociaciones en el ALCA durante 1997, 1998 y 1999, la propuesta conjunta del MERCOSUR insiste en lograr primero el Mercado Común del Cono Sur como vía para aumentar la competitividad de sus estructuras productivas antes de ir a un área de libre comercio hemisférica con la economía estadounidense. El MERCOSUR, además, no se diluiría en el ALCA una vez formada esta a partir del 2005.

La propuesta MERCOSUR, además, incluye cuestiones de procedimiento en las negociaciones del ALCA:

- Ø No hay acuerdo parcial definitivo hasta que no se cierren todas las negociaciones en todos los grupos de trabajo.
- Ø Tratamiento diferenciado por sectores y países, dadas las asimetrías de competitividad existentes.
- Ø Aprobación de las decisiones por consenso.
- Ø Los países participarán individualmente o en grupo como miembros de acuerdos subregionales de integración ya existentes.
- Ø Tratamiento especial para las pequeñas economías.
- Ø Los acuerdos en el ALCA no deben sobrepasar los términos de los acuerdos subregionales de integración existentes.
- Ø Los acuerdos de rebajas arancelarias, de interés para los EUA, deben ser posteriores a los de levantamiento de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, de interés del MERCOSUR

Esa postura negociadora conjunta del MERCOSUR se ha mantenido durante los '90 no solo respecto a los EUA y las relaciones interamericanas sino, también, con la Unión Europea. Ello no ha excluido la firma de acuerdos bilaterales (1+1) entre latinoamericanos bajo la cobertura de la ALADI, ni la participación diferenciada de los 4 países en negociaciones multilaterales globales, ni el distanciamiento en otros temas de política exterior como reflejan, por ejemplo, las diferencias entre Brasil y Argentina respecto a la reforma de la ONU, a la OTAN, a Cuba, entre otros.\*<sup>63</sup>

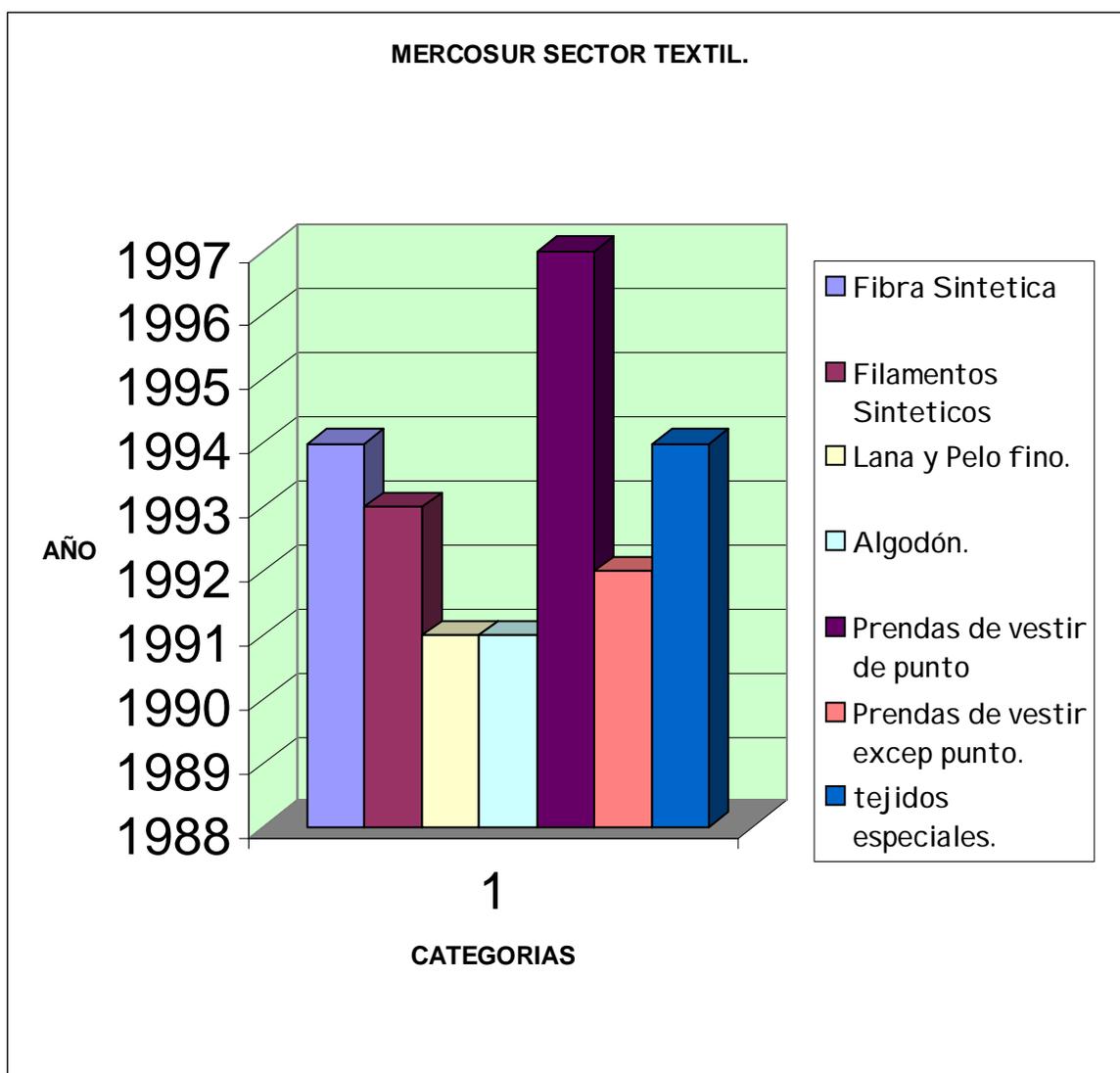
---

\*<sup>63</sup> Idem

TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>El MERCOSUR es un proyecto económico, político y estratégico diseñado por las élites de sus países miembros para beneficiar a los grandes grupos de poder económico y político de la subregión, tanto al capital nacional como al transnacional.</p>		<p>Entre sus objetivos está la formación de un Mercado Común a partir de:</p> <p>Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre sus miembros.</p> <p>Adopción de un arancel externo común frente a terceros, creando una Unión Aduanera.</p> <p>Coordinación de políticas macroeconómicas.</p> <p>Libre comercio intrazonal de bienes, servicios, capital y personas.</p>	<p>PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL.</p> <p>Los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias esto hace considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia.</p>

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE LAS CATEGORÍAS DE LOS PRODUCTOS DEL  
SECTOR TEXTIL TLC MERCOSUR.**

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	1994
Filamentos Sinteticos	1993
Lana y Pelo fino.	1991
Algodón.	1991
Prendas de vestir de punto	1997
Prendas de vestir excep punto.	1992
tejidos especiales.	1994



FUENTE ELABORACION PROPIA BASADO EN, MERCOSUR, <http://www.MERCOSUR.org>.

El MERCOSUR es un proyecto económico, político y estratégico diseñado por las élites de sus países miembros para beneficiar a los grandes grupos de poder económico y político de la subregión, tanto al capital nacional como al transnacional.

Actualmente se encuentra en la etapa de Unión Aduanera (parcial), y aunque la mayoría de sus acuerdos alcanzados son vinculados al comercio, sus objetivos son más amplios, cuestión que ha sido formulada públicamente en varias ocasiones.

La decisión por la implementación y desarrollo del nuevo esquema integracionista fue esencialmente de naturaleza política, o más exactamente una opción geopolítica -en el buen sentido de la palabra- derivando de la superación de décadas de hostigamiento o alejamiento recíprocos entre sus dos principales socios, Brasil y Argentina, y su sustitución por la cooperación económica en lugar del conflicto

En el MERCOSUR, como observamos en la grafica la desgravación arancelaria es paulatina comenzando del año de 1991 para concluir en el 97.

CAPITULO 6  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON LA  
UNION EUROPEA.

## TRATADO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA\* 64

El primero de julio del 2001 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político; cooperación; y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral.

En materia política, el acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia.

En materia comercial, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

### **¿Por qué un tratado con la Unión Europea?**

- La UE es el mayor mercado del mundo y una de las principales potencias a escala mundial en materia de comercio e inversión.

Participación de la Unión Europea en el comercio total de México

---

\* 64 INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO LATINOAMERICANAS (IRELA), <http://www.irela.es/esindex.asp>. consultada el día 28 de junio del 2002.

- La UE es el segundo socio comercial y la segunda fuente de IED en México. Sin embargo, la relación bilateral está por debajo de su potencial.
- Actualmente, México ocupa el tercer lugar como proveedor de Estados Unidos y el número 34 de la Unión Europea.
- Un TLC con la Unión Europea diversificará las relaciones comerciales de México, logrando:
  - Abrir nuevos mercados para los productos mexicanos.
  - Reducir la vulnerabilidad de nuestra economía a choques externos.
  - Mejorar la oferta de insumos internacionales para la industria mexicana.

NICS:(News Industrial Countries) Nuevos Países Industriales, se refiere en este caso a Países Asiáticos y de Europa Oriental

#### **El TLCUE reforzará la posición estratégica de México en el comercio mundial.**

- México será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo, además de América Latina.
- El TLCUE, junto con nuestros otros acuerdos, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo.

#### **Normas técnicas**

Casi ha concluido un capítulo, cuyas disposiciones se basan en los principios y criterios en el acuerdo TBT de la OMC;

Ha acordado el establecimiento de un mecanismo de cooperación para facilitar el entendimiento mutuo de los procesos de normalización en cada una de las partes; y

Convino en establecer un comité específico para instrumentar compromisos y resolver problemas relacionados con comercio. <sup>\* 65</sup>

Acordó, en materia de acuerdos de mutuo reconocimiento que la negociación se hará de mutuo acuerdo y considerando los intereses específicos de los sectores.

El capítulo de salvaguardas establece los procedimientos a seguir a fin de dar protección excepcional a un sector, frente a un aumento significativo de las importaciones, mediante la

---

<sup>65</sup> Idem

adopción temporal de medidas arancelarias. la utilización de una salvaguarda implica el otorgamiento de una compensación a través de concesiones comerciales adicionales equivalentes.

El texto de comercio de servicios es similar en términos generales, al del TLCAN en cuanto a las disciplinas aplicables. Específicamente, en servicios financieros existe un anexo en donde son pocas las diferencias. Resta continuar con la revisión de listas de reservas.

En movimientos de capital los principales temas cubiertos tiene que ver con definiciones, cobertura, excepciones, política de tipo de cambio y monetaria, dificultades en la balanza de pagos y transferencia.

México ha reiterado la postura de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual.

Sobre competencia se acordó establecer un mecanismo para impulsar la cooperación, la coordinación técnica y la asistencia mutua en cualquier área de competencia que sea necesario, con base en la aplicación de sus respectivas legislaciones.

En materia de propiedad intelectual se establecerá un mecanismo de consulta que buscará resolver posibles controversias y se acordó sujetarse a las obligaciones contraídas en distintas convenciones multilaterales y adherirse a algunas otras.

En solución de controversias se acordaron los mecanismos y plazos para llevar a cabo consultas, ante el comité conjunto así como los procedimientos a seguir para el establecimiento de un grupo arbitral y, si procede, el cumplimiento de la decisión arbitral y la suspensión de beneficios.

El proceso de información y de consulta con los sectores productivos, a través de la COECE, y con el H. Senado se ha intensificado.

Se espera concluir la negociación este año, alcanzando un buen acuerdo que otorgue a los productores mexicanos un acceso franco al mercado europeo y que permita incrementar las exportaciones, la inversión y el empleo en nuestro país.

#### **Con este tratado México busca:**

- Diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la industria al exterior. \*<sup>66</sup>
- Consolidar la posición estratégica de México, ya que sería la única economía del mundo con acceso preferencial a la U.E., EE.UU., Canadá, y a seis países latinoamericanos.
- Diversificar las fuentes de insumos
- Fomentar mayores flujos de inversión

---

\*<sup>66</sup> Idem

- Promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas, en particular de PYMES.
- Generar más y mejores empleos.
- Aumentar su competitividad

### **Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio**

La amplia red de tratados comerciales firmados por México, se amplía con el acuerdo recientemente firmado con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio. Este acuerdo entrará en vigor el 1 de julio de 2001 y coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con el más alto ingreso per cápita del mundo.

#### **¿Que es la Asociación Europea de Libre Comercio?**

Con la finalidad de crear una zona de libre comercio en Europa, el 4 de enero de 1960, se establece la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) que actualmente esta conformada por la República de Islandia, el Reino de Noruega, el principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza. En 1999, el PIB de la AELC ascendió a 419 mil millones de dólares(mmd) con un ingreso per cápita anual promedio de 35 mil dólares.

En 1999, su comercio total fue de 240 mmd de los cuales 116 mmd fueron importaciones. El comercio entre México y la AELC en 1999 fue de 1.2 mmd.\*<sup>67</sup>

Tres miembros de la AELC (Noruega, Islandia y Liechtenstein) participan en el mercado único de la Unión Europea, a través del mecanismo conocido como Espacio Económico Europeo (EEE). Suiza por su parte cuenta con un amplio tratado de libre comercio con la Unión Europea.

### **Resultados de la Negociación**

Las negociaciones concluyeron en noviembre del 2000, después de cuatro rondas de negociaciones y se organizaron en cuatro grupos técnicos: comercio; inversión; aspectos legales e institucionales y temas diversos.

**Antidumping y subsidios:** Las Partes acordaron mantener sus derechos y obligaciones para aplicar sus respectivas legislaciones de antidumping y antisubvenciones, conforme a lo dispuesto en la OMC. Con el fin de promover soluciones constructivas, las Partes acordaron establecer un

---

\*<sup>67</sup> UNION EUROPEA (UE), <http://www.europa.eu.in> consultada el día 16 de junio del 2002.

período previo de consultas a nivel gubernamental una vez presentada la denuncia correspondiente y antes de que de inicio, de manera formal, la investigación.

**Competencia:** Este capítulo establece el compromiso de las Partes de aplicar sus respectivas legislaciones de competencia a fin de proscribir conductas monopólicas. **Compras del sector público:** La estructura básica de este capítulo, se basa en los principios de trato nacional, denegación de beneficios e impugnación. En lo que se refiere a los procedimientos de compra y rectificaciones o modificaciones a las listas de entidades cubiertas por este capítulo, México aplicará los procedimientos establecidos en el TLCAN y los miembros del AELC aplicarán aquellos sobre Contratación Pública (GPA) de la OMC.

**Acceso a mercados:** El tratado establece una liberalización gradual y recíproca de los mercados de ambas Partes.

- *Productos industriales:* **México** negoció apertura total para el 100 por ciento de sus exportaciones de productos industriales, a partir de la entrada en vigor del Tratado. Los países del **AELC** negociaron una desgravación gradual de los aranceles aplicables a sus exportaciones industriales a México, a partir de la entrada en vigor del Tratado y hasta el año 2007.
- *Productos agrícolas:* **México** negoció un acceso preferencial para una gran variedad de productos que incluyen: plátano, jugo de naranja, jugos de otros cítricos y frutas tropicales, uva de mesa, miel para uso industrial, café verde, cerveza y tequila.

México negoció con los países del **AELC**, tres acuerdos bilaterales para el sector agrícola (Islandia, Noruega y Suiza-Liechtenstein), por lo que el acceso y la desgravación arancelaria son diferentes para cada caso. \* 68

**Reglas de Origen:** México y los países del AELC establecieron reglas de origen, procesos de verificación y certificación similares a los acordados en el TLCUEM.

**Servicios:** El capítulo contiene reglas y disciplinas apegadas a las disposiciones del Artículo V del GATS (*General Agreement on Trade in Services*)

**Inversión:** Las Partes adoptaron una definición de inversión acotada a la inversión extranjera directa y asumieron la obligación de garantizar la libre transferencia de los pagos relacionados con la inversión. Así mismo, ratificaron sus compromisos internacionales en materia de inversión.

**Propiedad intelectual:** En este capítulo, las Partes reafirmaron sus obligaciones establecidas en diversas convenciones y tratados internacionales, de conformidad con sus legislaciones vigentes

---

\* 68 Idem

en materia de propiedad intelectual. Así mismo, establecieron un mecanismo de consultas sobre asuntos relativos a la propiedad intelectual.

**Solución de controversias:** Las Partes acordaron un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos, mediante un proceso previo de conciliación antes de la instalación del panel arbitral, dándole prioridad a la conciliación. Ambas Partes se reservan el derecho de apelar las decisiones del mecanismo previsto, ante la OMC. \*<sup>69</sup>

---

\*<sup>69</sup> Idem

TRATADO.	FACTORES QUE INTERVIENEN	OBJETIVOS QUE PERSIGUE	TIEMPO DE ELIMINACION DE ARANCELES.
<p>El primero de julio del 2001 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político; cooperación; y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral.</p>	<p><b>Antidumping y subsidios:</b> Las Partes acordaron mantener sus derechos y obligaciones para aplicar sus respectivas legislaciones de antidumping y antisubvenciones, conforme a lo dispuesto en la OMC.</p> <p><b>Competencia:</b> Este capítulo establece el compromiso de las Partes de aplicar sus respectivas legislaciones de competencia a fin de proscribir conductas monopólicas. <b>Compras del sector público:</b> La estructura básica de este capítulo, se basa en los principios de trato nacional, denegación de beneficios e impugnación.</p> <p><b>Acceso a mercados:</b> El tratado establece una liberalización gradual y recíproca de los mercados de ambas Partes.</p> <p><b>Productos industriales:</b> México negoció apertura total para el 100 por ciento de sus exportaciones de productos industriales, a partir de la entrada en vigor del Tratado. Los países del <b>AELC</b> negociaron</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>∅ Diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la industria al exterior.</li> <li>∅ Consolidar la posición estratégica de México, ya que sería la única economía del mundo con acceso preferencial a la U.E., EE.UU., Canadá, y a seis países latinoamericanos.</li> <li>∅ Diversificar las fuentes de insumos</li> <li>∅ Fomentar mayores flujos de inversión</li> <li>∅ Promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas, en particular de PYMES.</li> <li>∅ Generar más y mejores empleos.</li> <li>∅ Aumentar su competitividad</li> </ul>	<p>El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve la complementariedad en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.</p>

una desgravación gradual de los aranceles aplicables a sus exportaciones industriales a México, a partir de la entrada en vigor del Tratado y hasta el año 2007.

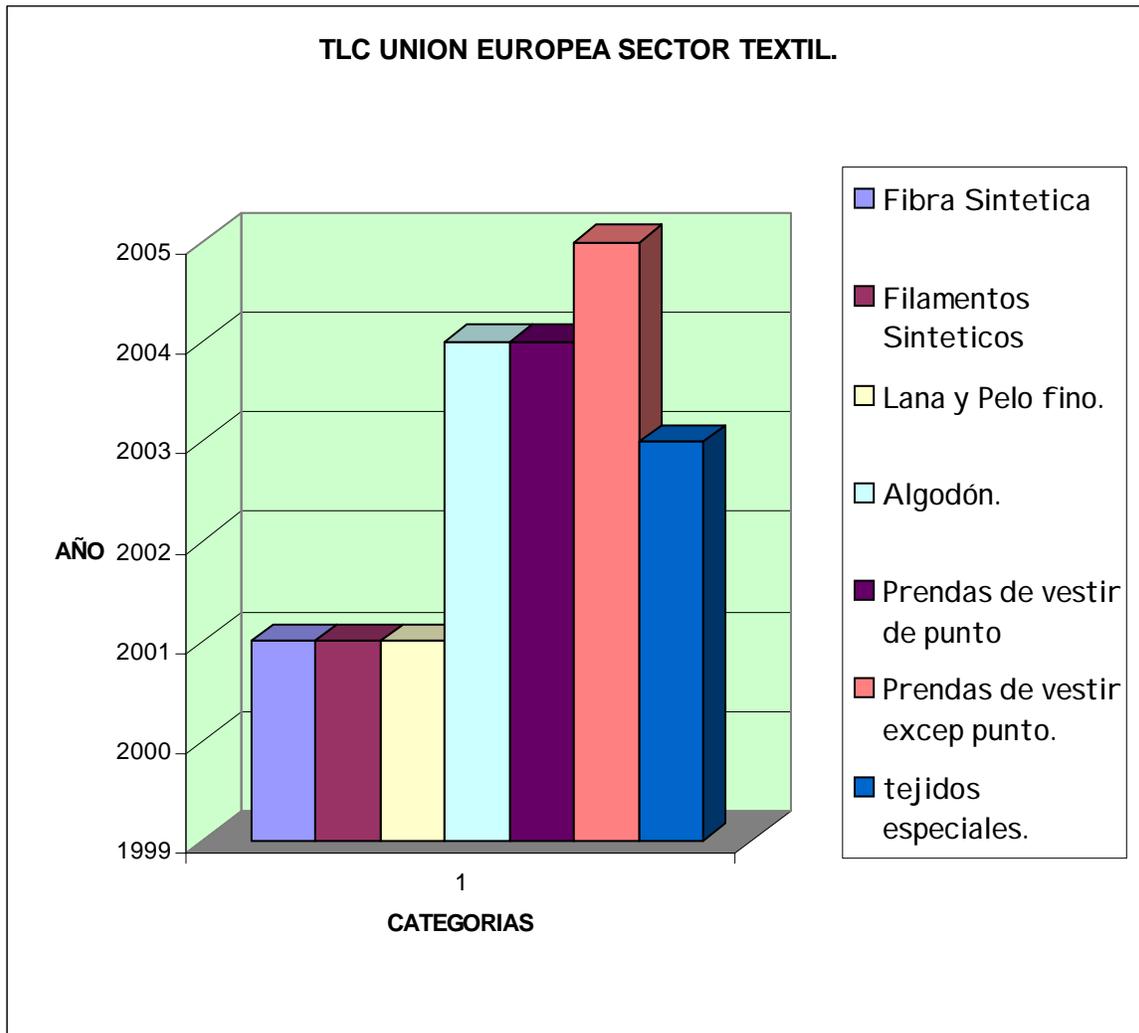
**Reglas de Origen:** México y los países del AELC establecieron reglas de origen, procesos de verificación y certificación similares a los acordados en el TLCUEM.

**Inversión:** Las Partes adoptaron una definición de inversión acotada a la inversión extranjera directa y asumieron la obligación de garantizar la libre transferencia de los pagos relacionados con la inversión. Así mismo, ratificaron sus compromisos internacionales en materia de inversión.

**Propiedad intelectual:** En este capítulo, las Partes reafirmaron sus obligaciones establecidas en diversas convenciones y tratados internacionales, de conformidad con sus legislaciones vigentes en materia de propiedad intelectual. Así mismo, establecieron un mecanismo de consultas sobre asuntos relativos a la propiedad intelectual.

DESGRAVACION ARANCELARIA DEL LAS CATEGORÍA DE PRODUCTOS DEL SECTOR  
TEXTIL DEL TLC MÉXICO - UNION EUROPEA.

CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	2001
Filamentos Sinteticos	2001
Lana y Pelo fino.	2001
Algodón.	2004
Prendas de vestir de punto	2004
Prendas de vestir excep punto.	2005
tejidos especiales.	2003



FUENTE ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN, UNION EUROPEA, <http://www.europa.eu.mx>.

De este tratado lo que podemos destacar, es lo ambicioso que resulta el proyecto

En materia comercial, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia.

En cuanto a la desgravación arancelaria esta comenzará al firmarse el tratado con algunas categorías y concluirá totalmente en el año 2007.

## Capitulo 7.

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO CON ISRAEL \* 70

Continuando con su política económica de diversificación de mercados, México firmó en marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: tratado de libre comercio Israel-México (TLCIM), el primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con un país del medio oriente y el octavo acuerdo de este tipo que ha concretado nuestro país.

Los productos agrícolas a la entrada en vigor del TLCIM, quedarán libres de arancel en un 50%, el 25% adicional bajo cuota y el 12% con reducciones entre el 25 y el 50% sobre aranceles aplicados.

En lo que se refiere a bienes industriales, se acordó la eliminación de aranceles al año 2003; con excepciones a plazo mediano al 2005, todos los productos industriales están comprendidos en el TLCIM. El arancel promedio de Israel es de 7.6% para este tipo de bienes.

En lo que toca a estos últimos productos, México obtendrá acceso libre e inmediato en automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, jabones, fibras sintéticas y medicina. Para otros productos con potencial exportador, como artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos con suela de caucho, piel, plástico, ceras, motores diesel, convertidores estáticos, nuestro país obtendrá libre acceso en el año 2003.

Como en todos los tratados de este tipo se establecieron reglas de origen, procedimientos de aplicación de salvaguardas y solución de controversias.

Es así como el Tratado de Libre Comercio entre México e Israel, se traducirá en mejores oportunidades de negocios para ambos países.

México firmó este tratado, con lo cual se pretende establecer negociaciones a largo plazo en donde el beneficio será recíproco. En Empaque Performance tuvimos la oportunidad de ir a conocer parte de la industria del empaque en ese país y constatar el gran desarrollo tecnológico con que cuentan. Es impresionante ver como la optimización de recursos y la alta especialización son los factores que básicamente mueven al país.

Israel ha sufrido una transformación durante los pasados 50 años, enfocándose en alta tecnología, como lo ha manifestado en varias ocasiones Ran Cohen, Ministro de Industria y Comercio: "la llave del éxito no es casualidad, ya que es el resultado de muchos factores incluyendo una clara política de soporte y estímulo para la industria de la investigación y desarrollo, seguido por un fuerte trabajo de mercadotecnia".

Según el contenido que deriva del TLCI dado a conocer por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en México, para el año 2003, el 97.9 por ciento de las exportaciones

---

\*70 ALIANZA SOCIAL CONTINENTAL, <http://www.asc-hsa.org>. Consultada el día 28 de junio del 2002

mexicanas entrarán libres de arancel en productos con potencial exportador, como: artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos con suela de caucho, plástico y productos para empaque, piel, velas y cirios, convertidores estáticos, ceras artificiales, motores diesel y de embolo. Con excepciones a plazo libre e inmediato en automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, jabones, fibras sintéticas y medicina.

Cabe hacer mención, que con la entrada de este tratado ambas partes se comprometerán a cumplir con sus leyes de competencia y cooperar en este tema para evitar las prácticas que pudieran tener efectos adversos al comercio bilateral; además de existir un compromiso de las partes para reunirse cada dos años para discutir temas relacionados con la aplicación de sus leyes y la operación del tratado; como se marca dentro del tercer capítulo del TLCI, en su apartado de "competencia".

De esta manera, podemos observar que para México, además de ser este su octavo acuerdo de libre comercio; deja ver a un país abierto a las innovaciones en todos los campos, por lo que resulta un cliente significativo debido al alto ingreso promedio de la población que le da una gran capacidad de compra. Además de que el convenio con Israel es importante debido a que es el primer país del Medio Oriente y el de mayor desarrollo e inversión con 78.8 por ciento, en la región. Para las negociaciones a futuro, que se encuentran dentro del Tratado, se contemplan las de materia de inversión y servicios.

Actualmente en México ya se cuenta con una tecnología que es invento de Israel, la cual consiste en la fabricación de calcomanías invisibles para evitar el robo o la piratería, esto aplicable a las etiquetas que en este momento ya están siendo usadas para documentos oficiales que el gobierno emplea en la cuestión de trámites para automóviles. México es un país abierto a la inversión y con un futuro en desarrollo bastante prometedor.

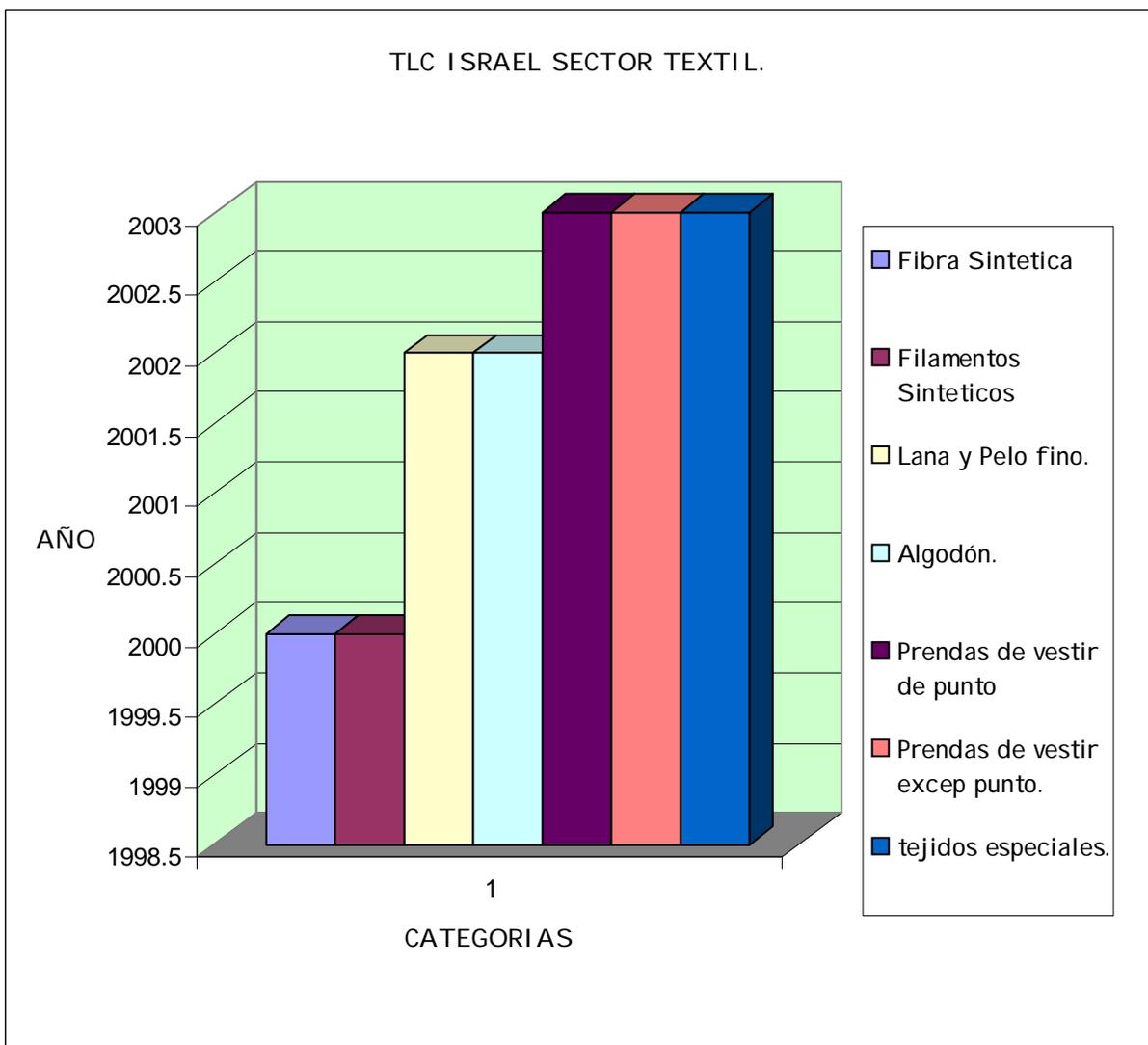
Ahora particularmente este fin del año 2000 para México comienza una nueva era en aspectos políticos, entrando por primera ocasión un presidente de otro partido al poder, lo cual representa un cambio sustancial para el país. Se abren nuevas oportunidades y se perciben nuevas expectativas con vista a un mejor porvenir en todos los ámbitos, especialmente en el académico y monetario. Con grandes intentos de crear una nueva cultura del trabajo y con ello el bienestar social.\*<sup>71</sup>

---

\*<sup>71</sup> Idem

**DESGRAVACION ARANCELARIA DE LAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DEL SECTOR TEXTIL DEL TLC MÉXICO – ISRAEL.**

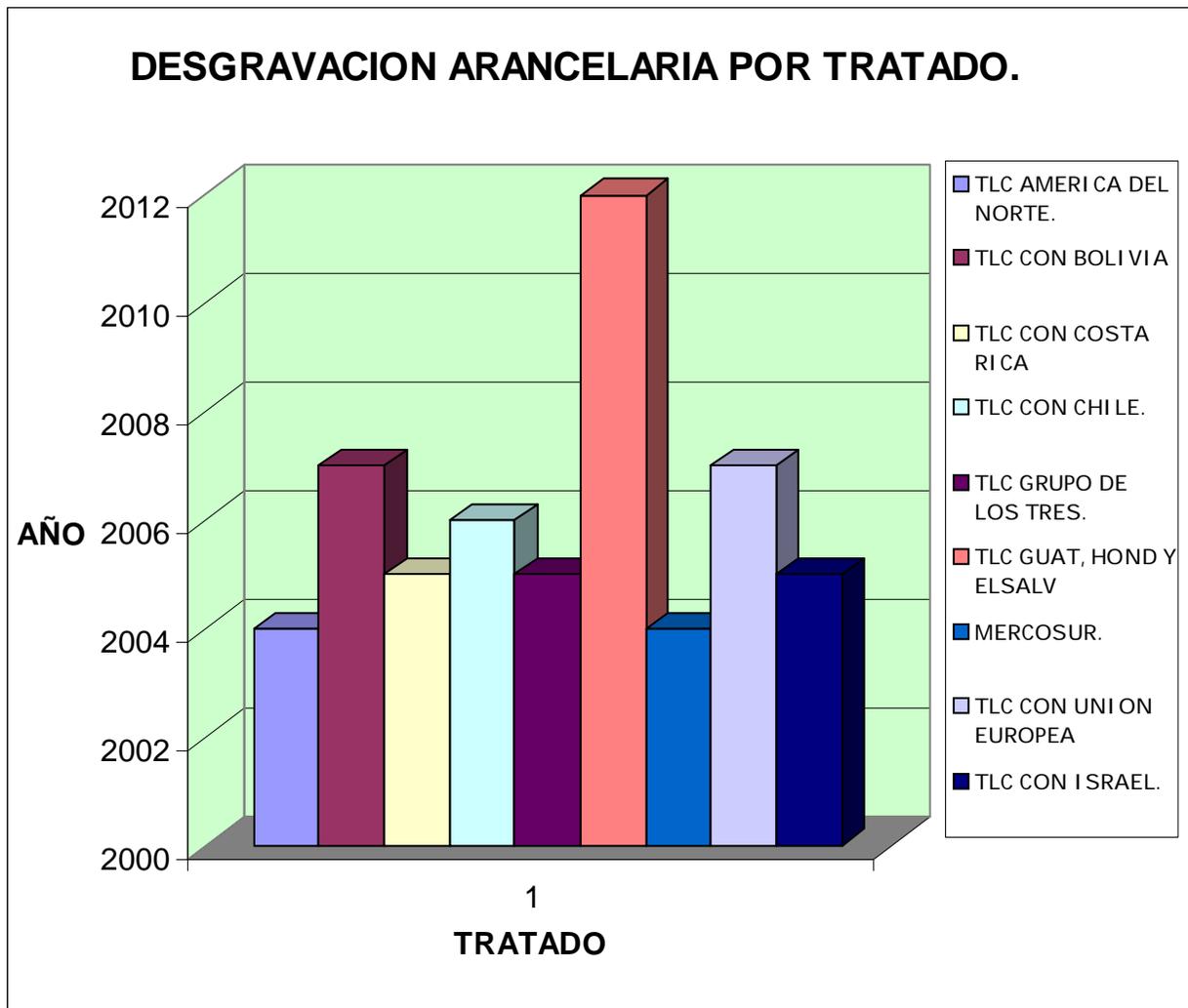
CLASIFICACION	AÑO
Fibra Sintetica	2000
Filamentos Sinteticos	2000
Lana y Pelo fino.	2002
Algodón.	2002
Prendas de vestir de punto	2003
Prendas de vestir excep punto.	2003
tejidos especiales.	2003



FUENTE: Elaboración propia con base en pagina ALIANZA SOCIAL CONTINENTAL, <http://www.asc-hsa.org.mx>.

## DESGRAVACION ARANCELARIA POR TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

TRATADO	AÑO
TLC AMERICA DEL NORTE.	2004
TLC CON BOLIVIA	2007
TLC CON COSTA RICA	2005
TLC CON CHILE.	2006
TLC GRUPO DE LOS TRES.	2005
TLC GUAT, HOND Y ELSALV	2012
MERCOSUR.	2004
TLC CON UNION EUROPEA	2007
TLC CON ISRAEL.	2005



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS CUADRO ANTERIORES DE CADA UNO DE LOS TRATADOS.

## **SEGUNDA PARTE.**

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PARA LAS  
MEDIANAS EMPRESAS DE LA RAMA TEXTIL  
OTORGADOS POR BANCOMEXT  
Y  
PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DEL  
SECTOR TEXTIL EN MÉXICO.

## RESUMEN DE LA SEGUNDA PARTE.

En este capítulo podremos ver los diferentes tipos de financiamientos que otorga Bancomext a las medianas empresas exportadoras de la rama manufacturera del sector textil en México, dichos créditos como podemos observar tienen diferentes usos, según lo requiera la empresa, existe el apoyo para el capital de trabajo, equipamiento ( compra de equipo y maquinaria), créditos de mas de 250,000 dólares, financiamiento para el ciclo productivo, financiamiento para las ventas de exportación, para compra de equipo de importación, financiamiento automático de la cartera de exportación, financiamiento para el desarrollo de proveedores, carta crédito.

En este, capítulo acompañado de la definición de cada uno de los credito anteriores, se da una breve descripción de cuales son sus beneficios, ventajas, quienes son los sujetos de crédito, el tipo de garantías que se otorgan para el préstamo. Los requisitos que debe cumplir la empresa para ser acreedor al crédito, las causas de rechazo de un crédito.

También podremos observar datos generales a cerca de las medianas empresas exportadoras del sector textil.

Y finalmente veremos cuales son los retos y las perspectivas para las exportaciones del sector textil.

CAPITULO 8.  
FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.  
  
Y  
PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES.

## ¿QUÉ ES EL ESQUEMA FINANCIERO PYME?<sup>71</sup>

### **ESQUEMA SIMPLIFICADO DE FINANCIAMIENTO PARA LA ATENCIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA "PYME CAPITAL DE TRABAJO".**

Este esquema se constituye como un mecanismo adecuado para la canalización de apoyos financieros a los pequeños y medianos empresarios con potencial de crecimiento y participación en el comercio exterior, de forma tal que les permita continuar cubriendo sus necesidades de capital de trabajo que no rebasen de Dls. EUA 250,000.00 por acreditado, soportado en un cuestionario de autoevaluación que la empresa aplica y que le permite determinar si es elegible para el acceso al crédito.

#### **VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL ESQUEMA FINANCIERO PYME**

##### **Ventajas:**

- Ø *Rápidez para determinar elegibilidad del cliente;*
- Ø *Oportunidad para cubrir necesidades de capital de trabajo;*
- Ø *Reducción en los tiempos de proceso de acreditamiento;*
- Ø *Opción financiera para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.*

##### **Beneficios:**

- Ø *Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna;*
- Ø *Apoyar la modernización y elevar la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa;*
- Ø *Incorporar nuevas empresas a la exportación;*
- Ø *Consolidar a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.*

#### **LINEAMIENTOS DEL ESQUEMA FINANCIERO PYME CAPITAL DE TRABAJO**

##### **Sujetos de apoyo**

- Pequeños y medianos productores de bienes manufacturados y/o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, con requerimientos de capital de trabajo.

---

<sup>\*71</sup> BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, <http://www.bancomext.gob.mx>, consultada el 27 de marzo 2002.

- Productores, organizaciones de productores, comercializadoras, empresas productoras de bienes manufacturados y / o servicios que promuevan un bien, insumo o servicio que sea incorporado al producto de exportación, así como empresas que sustituyan importaciones.

### **Destino del financiamiento**

Financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o ventas de exportación directa e indirecta a plazos.

<b>Tipo de Crédito</b>	<b>Plazo</b>	<b>Moneda</b>	<b>Porcentaje de Financiamiento</b>	<b>Plazo de Amortización</b>	<b>Documentación para Disposición</b>
Cuenta Corriente	Hasta 3 años revisable anualmente	Dls. EUA ó M.N.	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Semestrales	Copia de pedidos, facturas, órdenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición.
Simple	Hasta 3 años	Dls. EUA ó M.N.	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Periódicas	Copia de pedidos, facturas, órdenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición.

### **Garantías <sup>1\*</sup>72**

Cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas y adicionalmente garantía hipotecaria en primer lugar sobre bienes inmuebles de propios o de terceros en zonas urbanas o suburbanas con una cobertura mínima de 1.5 a 1 más; en caso de que la empresa presente una experiencia exportadora menor a 1 año, la cobertura mínima será de 2 a 1.

El avalúo de los bienes inmuebles se realizará conforme a las políticas vigentes de Bancomext; en este sentido, antes de tramitar este documento y realizar el pago correspondiente, se recomienda que solicite a un ejecutivo de promoción de crédito PYME de Bancomext el reporte del Buró Nacional de Crédito, tanto de la empresa o persona física con actividad empresarial; así

---

\*72 Idem

como de los accionistas que conformen al menos el 51% de la participación cuando se trate de una sociedad. Lo anterior, en virtud de que si este reporte presenta claves de prevención o cartera vencida no podrá aprobarse el financiamiento

### **Comisiones**

Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales sobre el monto a financiar, cobrada a la firma del contrato.

### **REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO BAJO EL ESQUEMA FINANCIERO PYME**

- Calificar con base en los criterios de elegibilidad establecidos para el esquema financiero PYME.
- Presentar información legal, financiera y administrativa.
- Firma del contrato una vez verificada información y autorizado el crédito.

Con la finalidad de determinar el segmento de exportadores directos e indirectos que Bancomext atenderá bajo este esquema financiero, deberá cumplir con lo siguiente:

### **CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD**

#### **Criterios Generales**

- No deberá encontrarse en la relación de empresas suspendidas de Bancomext;
- Deberá obtenerse el informe del Buró Nacional de Crédito u otra fuente autorizada, sin que presente claves de prevención, ni cartera vencida.

#### **Criterios de Mercado**

- Tener una experiencia de ventas de exportación directa o indirecta de cuando menos 1 año o más de 2 años de operación.

#### **Criterios Financieros**

- El índice de endeudamiento máximo de la empresa medido como la relación del pasivo total entre el activo total, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext, deberá ser como máximo del 60%;

- La empresa deberá presentar utilidades de operación en el ejercicio en curso y los dos ejercicios anteriores;
- Mantener un índice de liquidez de al menos 1 vez en el ejercicio en curso y el inmediato anterior;
- La relación [EBITDA\\*](#) / Gastos Financieros deberá ser mayor o igual a 1.3 veces, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext.

### **CAUSAS AUTOMATICAS DE RECHAZO\* 73**

- No estar legalmente constituida;
- Tener embargos;
- Estar en huelga;
- Encontrarse en suspensión de pagos;
- Encontrarse legalmente declarada en estado de quiebra;
- Imposibilidad para otorgar garantías adicionales suficientes que constituyan bienes inmuebles en zonas urbanas de propios o de terceros;
- Tener pérdidas acumuladas que excedan las dos terceras partes del capital social, ubicando al cliente en una causal de disolución técnica.

[\\* Utilidad antes de Gastos Financieros, Impuestos, Depreciación y Amortización \(Earning Before Interest, Taxes and Depreciation and Amortization\).](#)

### **CUESTIONARIO DE ELEGIBILIDAD Y SOLICITUD DE CREDITO**

Con la finalidad de establecer si su empresa o negocio cumple con los términos y condiciones establecidos en el Esquema Financiero PYME y en su caso llenar la información y documentación necesaria para obtener el financiamiento, anexo encontrará:

1. Cuestionario para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa
2. Solicitud de Crédito
3. Instructivo de Llenado de la Solicitud de Crédito
4. Anexos de la Solicitud de Crédito
5. Formato de Perfil de la Empresa o Negocio

---

\* 73 Idem

Una vez llenada y firmada la documentación solicitada se deberá entregar a los ejecutivos responsables del Esquema Financiero PYME del Centro Bancomext más cercano, con la finalidad de que ésta sea verificada y en su caso, continuar con el trámite para obtener el crédito PYME.

## ¿ QUE ES EL ESQUEMA FINANCIERO PYME EQUIPAMIENTO?

### **Esquema Simplificado para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME Equipamiento".**

Este esquema se constituye como la alternativa de crédito ágil y rápida para la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a los pequeños y medianos empresarios que buscan incrementar su capacidad de producción y participación en el comercio exterior, de forma tal que obtengan financiamiento oportuno hasta por DIs. EUA 250,000.00 por acreditado, soportado en un cuestionario de autoevaluación que la empresa aplica y que le permite determinar con certidumbre su acceso a l crédito.

#### **VENTAJAS Y BENEFICIOS**

##### **Ventajas del Esquema Financiero PYME Equipamiento:**

- *Rapidez para determinar elegibilidad del cliente;*
- *Oportunidad para obtener financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo;*
- *Tiempos para acreditar al cliente;*
- *Opción financiera rápida para empresarios con potencial de crecimiento en los mercados internacionales.*

##### **Beneficios esperados:**

- *Tener acceso a recursos financieros de manera ágil y oportuna;*
  - *Apoyar el incremento de capacidad productiva de las empresas, buscando su crecimiento y modernización que coadyuve en la competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa;*
  - *Incorporar nuevas empresas a la exportación;*
- Fortalecer a la Pequeña y Mediana Empresa en el Comercio Exterior.\*<sup>74</sup>*

#### **LINEAMIENTOS DEL ESQUEMA FINANCIERO PYME EQUIPAMIENTO**

##### **Sujetos de apoyo**

Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, con requerimientos de maquinaria y equipo que permitan incrementar y mejorar su capacidad de producción existente y competitividad en los mercados internacionales.

---

\*<sup>74</sup> Idem

## Destino del financiamiento

Adquisición de maquinaria y equipo vinculado con el proceso productivo, así como maquinaria de empaque, embalaje y equipo de transportación relacionado al proceso de exportación.

Tipo de Crédito	Plazo	Moneda	Porcentaje de Financiamiento	Plazo de Amortización	Documentación para Disposición
Refaccionario	Hasta 7 años sin gracia	Dls. EUA ó M.N.	Hasta el 85% del valor factura de la maquinaria o equipo.	Mensual, Trimestral o Semestral	Cotización o factura proforma y en su caso comprobante de anticipo.

## Garantías 1

Las propias del crédito y adicionalmente una Garantía Hipotecaria en primer lugar sobre bienes inmuebles de propios o de terceros en zonas urbanas o suburbanas con una cobertura mínima de 1 a 1.

En caso de que la empresa presente una experiencia exportadora menor a 1 año, la cobertura mínima será de 1.5 a 1.

El avalúo de los bienes inmuebles se realizará conforme a las políticas vigentes de Bancomext; en este sentido, antes de tramitar este documento y realizar el pago correspondiente, se recomienda que solicite a un ejecutivo de promoción de crédito PYME de Bancomext el reporte del Buró Nacional de Crédito, tanto de la empresa o persona física con actividad empresarial,; así como de los accionistas que conformen al menos el 51% de la participación cuando se trate de una sociedad. Lo anterior, en virtud de que si este reporte presenta claves de prevención o cartera vencida no podrá aprobarse el financiamiento.

## COMISIONES

Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales, sobre el monto a financiar y cobrada a la firma del contrato. <sup>\* 75</sup>

## REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO

---

\* 75 Idem

- Calificar con base en los criterios de elegibilidad establecidos para el esquema financiero PYME Equipamiento.
- Presentar información legal, financiera y administrativa.

Firma del contrato una vez verificada información y autorizado el crédito.

Con la finalidad de determinar la elegibilidad de las empresas para ser atendidas bajo el esquema financiero PYME Equipamiento, deberá cumplir con lo siguiente:

### **CAUSAS AUTOMATICAS DE RECHAZO**

- No estar legalmente constituida;
- Tener embargos;
- Estar en huelga;
- Encontrarse en suspensión de pagos o en concurso mercantil;
- Encontrarse legalmente declarada en estado de quiebra;
- Imposibilidad de otorgar garantías adicionales suficientes que constituyan bienes inmuebles en zonas urbanas de propios o de terceros;
- No deberá tener pérdidas acumuladas que excedan las dos terceras partes del capital social, lo que ubicaría al cliente en una causal de disolución técnica.
- No debe presentar flujos negativos proyectados durante el período del crédito.

### **CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD**

#### ***Criterios Generales***

- No deberá encontrarse en la relación de empresas suspendidas de Bancomext;
- Deberá obtenerse la consulta del Buró de Crédito, no deberá presentar claves de prevención o cartera vencida de la empresa solicitante y de los principales accionistas.

#### ***Criterios de Mercado***

- Tener una experiencia de ventas de exportación directa o indirecta de cuando menos 1 año o más de 2 años de operación.

### ***Criterios Financieros Flujos de Efectivo Proyectados***

- Endeudamiento máximo de la empresa medido como la relación del pasivo total entre el activo total, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext, deberá ser como máximo del 60%;
- La relación [EBITDA \\*](#) / (Gastos Financieros + Deuda de Corto Plazo) igual o mayor a la unidad, contabilizando el crédito que en su caso otorgue Bancomext, durante el período del crédito. La deuda de corto plazo incluye la porción circulante de la deuda de largo plazo e impuestos y documentos por pagar;
- La empresa deberá presentar utilidades de operación en el ejercicio en curso y en el ejercicio inmediato anterior;
- No deberá presentar flujos acumulados negativos proyectados durante el período del crédito;
- Si la empresa incumple con uno o alguno de los 3 primeros criterios anteriores pero su índice [ZBancomext](#).

[\\* Utilidad antes de gastos financieros, Impuestos, Depreciación y Amortización \(Earning Before Interest, Taxes and Depreciation and Amortization\).](#)

### CUESTIONARIO DE ELEGIBILIDAD Y SOLICITUD DE CREDITO<sup>a76</sup>

Con la finalidad de establecer si su empresa o negocio cumple con los términos y condiciones establecidos en el Esquema Financiero PYME y en su caso llenar la información y documentación necesaria para obtener el financiamiento, anexo encontrará

- 1.Cuestionario para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa
- 2.Solicitud de Crédito
- 3.Instructivo de Llenado de la Solicitud de Crédito
- 4.Anexos de la Solicitud de Crédito
- 5.Formato de Perfil de la Empresa o Negocio

Una vez llenada y firmada la documentación solicitada se deberá entregar a los ejecutivos responsables del Esquema Financiero PYME del Centro Bancomext más cercano, con la finalidad de que ésta sea verificada y en su caso, continuar con el trámite para obtener el crédito PYME.

---

<sup>a76</sup> Ídem

## CREDITOS MAYORES A USD 250,000

Las empresas que deseen solicitar financiamiento a Bancomext por montos superiores a los USD 250 mil o su equivalente en moneda nacional, deberán cumplir con los siguientes criterios de elegibilidad:

### **Beneficiarios o Sujeto de Crédito:**

Ser empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios de [exportación directa e indirecta](#) o que [sustituyan importaciones](#), y que en todos los casos cuenten con proyectos viables desde el punto de vista técnico, administrativo, financiero y de mercado.

### **Moneda:**

Bancomext ofrece créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo a los requerimientos del cliente y su capacidad para [cubrir el riesgo cambiario](#).

En el caso de importaciones, el crédito se puede otorgar en la moneda del país de origen.

### **Estructura de Operación.**

Las operaciones financiadas por Bancomext deberán estar estructuradas, lo que implica que la empresa deberá ceder los derechos de cobro de sus ventas de exportación notificando al comprador para que éste lleve a cabo el direccionamiento de pago. Una vez realizada la notificación, el comprador deberá liquidar sus compras en la cuenta designada por Bancomext, el cual retendrá la porción que corresponda para el repago del crédito y entregará el excedente a la empresa.

### **Garantías**

Los créditos podrán ser garantizados con alguna(s) de las siguientes opciones:

- Las [garantías propias del crédito](#).

- La cesión de los derechos de cobro de ventas generadas con notificación al comprador, incluyendo contratos de operación, suministro, etc.<sup>a77</sup>

#### Certificados de depósito y bonos de prenda

- Hipoteca civil, cuya cobertura será calculada de acuerdo al [avalúo](#) practicado por Bancomext.
- [Hipoteca industrial](#)
- [Fideicomisos](#) cuyo valor de aportación será calculado de acuerdo al avalúo practicado por Bancomext.

La cobertura de las garantías variará en función del tipo de crédito y riesgo de la operación.

#### Tasa de interés:

A elección del cliente, las tasas de interés aplicables podrán ser variables sobre base [LIBOR](#) en créditos en dólares y [TIIE](#) en moneda nacional, las cuales serán concertadas en el momento de cada disposición, o fijas tratándose de operaciones de largo plazo y de créditos en dólares.

#### De Mercado y de Producción:

La empresa deberá entregar a Bancomext la evidencia de que cuenta con un proyecto viable desde el punto de vista técnico o productivo, incluyendo ventajas competitivas, penetración en el mercado, nichos de mercado identificados, instrumentos promocionales como catálogos, folletos videos, brochures, etc.

En cuanto al aspecto técnico y de producción, la empresa deberá contar con la tecnología adecuada, calidad, capacidad de producción, y establecer con precisión cuáles son los factores que determinan el éxito comercial de su negocio.

---

<sup>a77</sup> Ídem

<sup>a78</sup> Ídem

### Financieros:

En la fecha de solicitud de crédito, la empresa deberá presentar un nivel de endeudamiento máximo medido como pasivo total / activo total del 50%, incluyendo el crédito otorgado por Bancomext y mantener este índice mientras la línea de crédito se encuentre vigente.

Asimismo, la empresa deberá presentar flujos de efectivo positivos, y estados financieros pro forma proyectados de manera mensual (créditos para capital de trabajo) o en forma anual (créditos de largo plazo) con bases y [premisas](#) sustentadas.

### Legales:

La solicitante de crédito deberá entregar la información necesaria para determinar que tiene la facultad legal para suscribir el crédito, como:

- Acta constitutiva y sus modificaciones.
- Escrituras de los inmuebles entregados en garantía y el [certificado de libertad de gravamen](#) correspondiente.
- Poderes de las personas que suscribirán el crédito.
- Contratos de crédito suscritos con otras instituciones financieras.
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- 

Nota: Los documentos legales entregados a Bancomext deben ser legibles y completos que permitan una rápida formalización de los créditos.

### Causas de Rechazo:

No podrán ser elegibles de recibir financiamiento por parte de Bancomext aquellas empresas que se encuentren en [estado técnico de disolución](#), presenten cartera vencida o claves de prevención en el [Buró de Crédito](#) se encuentren en huelga o embargadas, insolvencia, o bien, que estén declaradas en [suspensión de pagos](#) o concurso mercantil.

## Acceso:

Para solicitar financiamiento, las empresas deberán entregar una solicitud de crédito (link a solicitud de crédito) debidamente requisitada y acompañada de toda la información de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, que en ella se establece en función al tipo de apoyo financiero. Dicha solicitud podrá ser presentada en el [Centro Bancomext](#) que convenga a la empresa.<sup>a78</sup>

## TIPOS DE CRÉDITO

- 4 FINANCIAMIENTO PARA EL CICLO PRODUCTIVO.
- 4 FINANCIAMIENTO PARA LAS VENTAS DE EXPORTACION.
- 4 FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN.
- 4 FINANCIAMIENTOS PARA ADQUIDICIÓN DE UNIDADES DE EQUIPO DE IMPORTACION.
- 4 FINANCIAMIENTO PARA IMPORTACION DE PRODUCTOS BASICOS.

## FINANCIAMIENTO PARA EL CICLO PRODUCTIVO

El crédito para el ciclo productivo es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta para que las empresas puedan llevar a cabo la producción de bienes de [exportación directa o indirecta](#), o que [sustituyan importaciones](#), de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

**Destino:** Financiar las compras de materias; la producción; [acopio](#); existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de [insumos](#); pago de sueldos de la mano de obra directa y la adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción. Tratándose de créditos para el sector primario, podrá financiarse la adquisición de [aperos](#), ganado o animales de cría.

**Tipo de crédito:** De Habilitación o [Avío](#) o en Cuenta Corriente y en su caso créditos Refaccionarios para el sector primario.

**Plazos y períodos de amortización:** Se fijan en función del ciclo productivo de la empresa y podrán ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y de hasta 360 días para los sectores agropecuarios y pesca. En su caso, podrán autorizarse plazos mayores.

Las [amortizaciones](#) de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.

**Porcentaje de financiamiento:** El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos o bien, hasta el 100% del costo de producción, según convenga a la empresa.

**Garantías:** Las propias del crédito y la cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas con notificación al comprador con una cobertura mínima de 1.5 a 1. De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en [certificados de depósito](#) y [bonos de prenda](#), [hipoteca civil](#) o [hipoteca industrial](#) o [garantía fiduciaria](#), en función a las características del crédito.

**Mecanismos de Disposición:** Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, o bien los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, [cartas de crédito irrevocables](#) de importación ó factura de compra de los insumos.

## FINANCIAMIENTO PARA LAS VENTAS DE EXPORTACIÓN.

El crédito para las ventas de exportación, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas, para que éstas a su vez otorguen crédito a sus compradores, y de esta forma puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

**Destino:** Financiar las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.

**Tipo de Crédito:** De Habilitación o [Avío](#) o en Cuenta Corriente

**Plazos y periodos de amortización:** Hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y de hasta 360 días para el sector primario. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo, el plazo podrá ser de hasta cinco años.

El pago de los créditos a plazo de hasta 360 días es al vencimiento; la [amortización](#) de créditos con plazos mayores podrá ser trimestral, semestral o anual, de acuerdo con los flujos de la empresa

**Porcentaje de financiamiento:** Hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto plazo, y en el caso de ventas a largo plazo, hasta el 85% del valor de la factura o 100% del contenido nacional de producción, el que resulte menor.

**Garantías:** Las propias del crédito, con cesión de derecho de cobro de las ventas financiadas con una cobertura mínima de 1.1 a 1.

De requerir garantías adicionales, éstas consistirán en [hipoteca civil](#) o [hipoteca industrial](#) y/o [garantía fiduciaria](#) y/o [certificados de depósito](#) y [bonos de prenda](#).

**Mecanismos de Disposición:** Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar, paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, contratos de venta o suministros establecidos a favor de la empresa, [carta de crédito irrevocable](#) de exportación.

## FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN

El crédito para proyectos de inversión, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para desarrollar nuevos proyectos, ampliar o modernizar los ya establecidos, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

- Destino:** Financiar proyectos de nueva creación, la ampliación o modernización de empresas en marcha.
- Tipo de Crédito:** Refaccionario o Simple.
- Plazos y periodos de amortización:** Hasta 10 años y se establecen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto. Para plazo superiores, sin exceder de 20 años, se analizará caso por caso. Las [amortizaciones](#) de los créditos, se realizan en forma mensual, trimestral, semestral o anual, con base en dichos flujos.
- Porcentaje de financiamiento:** Tratándose de proyectos de nueva creación, Bancomext podrá financiar hasta el 50% del monto total a invertir o hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de ampliaciones y/o modernizaciones de empresas en marcha. La parte no financiada deberá ser aportada por los accionistas con recursos frescos en forma previa a la disposición del crédito. No serán financiadas partidas intangibles, ni la compra de terrenos.
- Garantías:** Las propias del crédito e [hipoteca civil](#) y/o [hipoteca industrial](#) y/o [garantía fiduciaria](#) sobre bienes propios o de terceros. La cobertura será como mínimo de 2 a 1 y para su cálculo deberá excluirse el valor de las [partidas intangibles](#).
- Mecanismos de Disposición:** Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar solicitud de [Carta de Crédito Irrevocable](#) de importación o Solicitud de [Pago Directo al Proveedor](#) (PDP), o relación de gastos previstos y/o facturas de los bienes adquiridos. Es importante destacar que para este tipo de créditos Bancomext solicita la supervisión, durante el proceso, de las obras e inversiones que se realicen a través de la contratación de un supervisor designado por Bancomext, cuyos costos corresponderán al acreditado.

## FINANCIAMIENTO PARA ADQUISICIÓN DE UNIDADES DE EQUIPO DE IMPORTACIÓN

El crédito para adquisición de unidades de equipo importado, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para compra de maquinaria o equipo importado, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

- Destino:** Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales.
- Tipo de Crédito:** Refaccionario o Simple
- Plazos y periodos de amortización:** Hasta 5 años y se establecen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto. Las [amortizaciones](#) de los créditos se realizan en forma semestral, con base en dichos flujos.

- Porcentaje de financiamiento:** El monto del financiamiento puede ser máximo de 85% del valor de la maquinaria a adquirir.  
**o:** La parte no financiada deberá ser aportada por la empresa con recursos propios en forma previa a la disposición del crédito.
- Garantías:** Las propias del crédito; [hipoteca civil](#) o [hipoteca industrial](#) y/o [garantía fiduciaria](#) sobre bienes propios o de terceros.  
 La cobertura será como mínimo de 2 a 1.
- Mecanismos de Disposición:** Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar solicitud de [Carta de Crédito Irrevocable](#) de importación ó solicitud de [Pago Directo al Proveedor\(PDP\)](#) ó factura de la maquinaria o equipo y conocimiento de embarque, en caso de reembolso.

#### FINANCIAMIENTO PARA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS BÁSICOS

Es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para la adquisición de [productos básicos](#) o bien financiar la importación de ganado en pie de cría, procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica, al amparo de las líneas de crédito que Bancomext tiene contratadas con bancos comerciales norteamericanos o extranjeros con oficinas en E.U.A., con la garantía de la [Commodity Credit Corporation \(CCC\)](#), de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

- Beneficiarios o Sujetos de Crédito:** Empresas importadoras de productos agropecuarios procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica.
- Destino:** Financiar la compra de productos básicos, procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica.
- Tipo de Crédito:** Habilitación o Avío, en Cuenta Corriente y Refaccionario.
- Plazos y Amortizaciones:** Hasta de 180 días, contados a partir de la fecha de negociación de la [Carta de Crédito Irrevocable](#); se podrán otorgar financiamientos a 360 días, dependiendo de las características de la operación.  
 En Créditos documentados en Dólares, la amortización será una sola al vencimiento y para Créditos en Moneda Nacional, las amortizaciones serán mensuales.
- Porcentaje de financiamiento:** El porcentaje del financiamiento estará dado en función a lo autorizado por la Commodity Credit Corporation (CCC), sin que el porcentaje de financiamiento exceda del 85% de los requerimientos.
- Prima de Seguro:** El acreditado deberá cubrir el importe proporcional de la Prima de Seguro, de acuerdo al plazo del crédito.

**Garantías:** En el caso de Crédito de Habilitación o [Avío](#), las garantías consistirán en [las propias del crédito](#), con cesión de derecho de cobro de las ventas generadas.  
Para el caso de Crédito en Cuenta Corriente, las garantías consistirán en la cesión de derechos de cobro de las ventas generadas. De requerirse adicionales, éstas consistirán en [hipoteca civil](#) o [hipoteca industrial](#) y/o [garantía fiduciaria](#) y/o [certificados de depósito](#) o [bonos de prenda](#).

Para el caso de Crédito Refaccionario, las garantías consistirán en las propias del crédito, con cesión de derechos de cobro de las ventas hasta por el monto del crédito. De requerirse garantías adicionales, éstas consistirán en certificados de depósito o bonos de prenda.

La cobertura deberá ser como mínimo de 5 a 1.

**Documentación requerida:** Las operaciones se tramitarán mediante la presentación de la solicitud de [Carta de Crédito Irrevocable](#) de importación, que contenga el número de registro ante la Commodity Credit Corporation (CCC), previo al embarque.

## FINANCIAMIENTO AUTOMÁTICO DE LA CARTERA DE EXPORTACIÓN (DESCUENTO DE DOCUMENTOS)

El descuento de documentos consiste en que Bancomext adquiera derechos reales consignados en documentos o títulos de crédito, de cuyo valor nominal se descuenta una cantidad equivalente a los intereses que se devengarían entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento.

**Beneficiarios:** Empresas cuyas ventas de exportación directa o indirecta cuenten con seguro de crédito o con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext.

**Destino:** Descontar cuentas por cobrar derivadas de ventas de exportación directa o indirecta.

**Tipo de crédito:** Línea de descuento de documentos.

**Plazo:** La vigencia de la línea será de tres años.  
Para cada una de las operaciones de descuento, el plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días.

**Cálculo del importe a entregar:** Sobre la base del valor asegurado de la factura se cobrarán intereses por anticipado, aplicando la tasa vigente en Bancomext al esquema de financiamiento de ventas; al resultado se restará, en su caso, el valor del deducible de la póliza de seguro y los gastos legales para su recuperación, así como una reserva contingente en el evento que el pago se realice posteriormente al vencimiento de los documentos.

**Monto máximo de responsabilidad:** Total: el que se determine sobre la base de las proyecciones de ventas.  
Por operación: con base en la cobertura de riesgo que ofrezca Seguros Bancomext o alguna otra institución financiera previamente calificada. En su caso, se requerirá contar con póliza de riesgo político sobre las ventas por descontar.

**Garantías** La cesión de derechos de cobro sobre los documentos a descontar, con notificación al comprador y cobranza direccionada.

El endoso preferencial de la póliza de seguro de crédito; o bien, la cesión sobre los derechos de los contratos de cobranza establecidos con las empresas de factoraje calificadas por Bancomext.

La vía del recurso en contra de la descontataria, que se establecerá en el contrato correspondiente.

**Mecanismo de Disposición** Una vez que se haya firmado la línea de descuento, las empresas presentarán los originales de las facturas a descontar, acompañadas de los documentos probatorios de la póliza de seguro que ampara los embarques y la notificación de la cesión de derechos de cobro aceptada por el comprador, así como la confirmación por escrito de haber recibido la mercancía a su satisfacción.

En el caso de operaciones cubiertas por empresas de factoraje previamente autorizadas por Bancomext, se presentará documento de asignación al factoraje y copia de las facturas asignadas para su cobro, así como comunicado en que se determina el porcentaje de cobertura y/o el monto de ventas máximo para cada comprador, en este caso, si la empresa de factoraje no asume la controversia comercial dentro de su cobertura de riesgo, se requerirá también el comunicado por escrito del comprador con la confirmación de haber recibido la mercancía a su satisfacción.

## FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE PROVEEDORES

Este programa tiene como propósito financiar el Ciclo Económico, Ventas y/o Equipamiento a Empresas Proveedoras de Empresas Exportadoras, en función de los pedidos u órdenes de compra establecidos por los exportadores.

El apoyo financiero se basa en la seguridad que la Empresa Exportadora “comprador” ofrece a través de un Convenio establecido para liquidar oportunamente el pedido fincado a la Empresa Proveedoras “proveedor”, contra la entrega de la mercancía en los términos pactados en el Convenio.

### **Beneficiarios.**

Todos aquellos proveedores que a consideración de los “compradores” cumplan con los requisitos de calidad requeridos y cuenten con el certificado y/o validación y/o aceptación para operar al amparo del Convenio de Desarrollo de Proveedores y que acepten realizar los pagos correspondientes en la cuenta que Bancomext señale

### **Destino:**

Este apoyo financiero estará orientado básicamente a financiar el Capital de Trabajo, las ventas a las Empresas Exportadoras, y la compra de Maquinaria y Equipo, siempre y cuando se tenga un contrato con el “comprador” de por lo menos un plazo igual o superior al del crédito y por lo menos hasta por un monto tal que permita la recuperación del crédito con sus respectivos intereses.

Los apoyos se otorgan a través y de acuerdo a los términos y condiciones de los siguientes tipos de apoyo financiero:

- [Financiamiento para el Ciclo Productivo](#)

- [Financiamiento para las Ventas de Exportación](#)
- [Financiamiento para Adquisición de Unidades de Equipo de Importación](#)

### **Documentación requerida:**

Una vez que el “proveedor” ha obtenido la certificación del “comprador”, la empresa deberá presentar a Bancomext la siguiente documentación:

- a) Escritura Constitutiva, últimas reformas, así como los poderes de quien firmará el contrato y los títulos de crédito.
- b) Estados Financieros correspondientes a los dos últimos ejercicios. Uno de ellos deberá ser anual y el otro interno con una antigüedad no mayor a 60 días.
- c) Pedidos ó contratos establecidos, conforme a la forma de operar del “comprador”.
- d) En su caso, cotización de la maquinaria o equipo a adquirir.
- e) Carta de validación técnica y de calidad de proveedor.
- f) Cédula de Integración del costo de producción.
- g) [Certificado de libertad de gravamen](#) de la sociedad y, en su caso, de los inmuebles ofrecidos en garantía.
- h) Referencias bancarias y comerciales de cuando menos dos de sus clientes o proveedores.

### **Aseguramiento de pago:**

En este programa, los pagos correspondientes a los pedidos fincados por el “comprador” serán notificados y direccionados a la cuenta que para tal efecto Bancomext designe.

Si el “comprador” suspende a su proveedor, deberá notificar y liquidar a Bancomext los pedidos que hayan sido emitidos en forma previa y que hubieran sido descontados.

En el caso de financiamiento a largo plazo, de llegar a existir un problema entre el “proveedor” y el “comprador”, éste último deberá notificarlo de inmediato a Bancomext, con el propósito de llevar a cabo negociaciones y tener acuerdos que permitan cumplir los compromisos adquiridos en el contrato de venta a largo plazo.

CARTA CREDITO.

### **DEFINICIÓN**

Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador) a favor de un tercero (vendedor) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otro banco (banco notificador / confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

Bancomext actúa como banco emisor, para el caso de Cartas de Crédito de Importación o Domésticas, o como banco notificador o confirmador para las Cartas de Crédito de Exportación, tramitando las operaciones dentro de un plazo de 24 horas, siempre y cuando estén cumplidas las condiciones necesarias para el manejo de estas operaciones.

La Carta de Crédito Comercial está regulada internacionalmente por el documento titulado Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios; editado por la Cámara Internacional de Comercio, folleto 500, revisión 1993, que unifica los criterios y provee certeza en cuanto a la forma de llevar a buen fin dichas operaciones.

## VENTAJAS DE LA CARTA DE CREDITO

Entre las ventajas que ofrece una Carta de Crédito para el vendedor (exportador) y para el comprador (importador) se encuentran:

EXPORTADOR	IMPORTADOR
Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador	Esta seguro de que los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados por expertos
El exportador evalúa el crédito del banco emisor o confirmador, no del ordenante	Tiene la certeza de que el pago al vendedor se efectuara únicamente cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito
Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago	Puede obtener financiamiento de su banco para cubrir el importe de la carta de crédito, con lo cual difiere el pago por la compra/importacion de mercancías y/o servicios que esta realizando

Tratándose de letras de cambio a plazo aceptadas por Bancomext, solicite el descuento en su oficina matriz; o bien, acuda al Centro Bancomext de su localidad cuando dicha letra de cambio a plazo sea aceptada por una institución bancaria de primer nivel nacional o extranjeras

### PARTES QUE INTERVIENEN.

- 4 Comprador (Importador / Ordenante) es el que solicita la emisión de la Carta de Crédito a su banco y cubre a éste el importe de la misma.
- 4 El Vendedor (Exportador) es el beneficiario de la Carta de Crédito
- 4 El Banco Emisor (Banco del Comprador) es el banco que emite la Carta de Crédito por cuenta y orden de su cliente
- 4 El Banco Notificador / Confirmador (Banco del Vendedor o Beneficiario) es el que le notifica / confirma la Carta de Crédito y se la paga. No es necesario que el beneficiario sea cliente de este banco

### FLUJO DE OPERACIÓN DE CARTA DE CREDITO.

1. Las Cartas de Crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula, entre otros puntos que la forma de pago se realizará mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.
2. Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una Carta de Crédito, misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor vía télex contraseñado o SWIFT autenticado, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.

3. Una vez recibida la Carta de Crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de Cartas de Crédito, la entrega al vendedor/exportador.

4. Tan pronto como el vendedor recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías.

5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito.

6. Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:

a) solicita los recursos correspondientes al banco emisor

b) efectúa pago al vendedor/exportador

c) envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

## EMPRESAS TEXTILES EXPORTADORAS.

### EMPRESA AKRA.

<b>Productos</b>	Fibras Sintéticas: Polímeros De Nylon Y Poliéster, Nylon Filamento (6y66), Poliéster Filamento, Poliéster Fibra Corta, Hilos Industriales De Nylon Y Poliéster, Elastano
<b>Descripción</b>	Especializada en la producción de fibras sintéticas, akra da inicio a sus actividades en 1958. en 1982 comienza a operar en el ámbito internacional en el que lleva a cabo exportaciones a países de prácticamente todo el mundo: Canadá, Estados Unidos, América Central y del Sur, Europa y Medio Oriente. a través de sus clientes, nacionales y extranjeros, ofrece toda la gama de telas y prendas que se producen con estas fibras. akra da empleo a 12 mil personas; realiza ventas anuales por alrededor de USD 1000 millones y se mantiene a la vanguardia en cuanto a tecnología y equipo.
<b>Materiales</b>	Fibras Sintéticas: Polímeros De Nylon Y Poliéster, Nylon Filamento (6y66), Poliéster Filamento, Poliéster Fibra Corta, Hilos Industriales De Nylon Y Poliéster, Elastano

### Información para Contactar a la Empresa:

<b>Dirección</b>	Boulevard Díaz Ordaz Km 333 Carretera Monterrey- Saltillo 66210, Garza García, Nuevo León, México
<b>Estado</b>	Nuevo León
<b>Teléfono:</b>	(52-55) 5747-44-00
<b>Fax</b>	(52-55) 5754-56-46
<b>Web</b>	<a href="http://www.akra.com">http://www.akra.com</a>
<b>Correo</b>	<a href="mailto:cmanueco@akra.com.mx">cmanueco@akra.com.mx</a> <a href="mailto:gtalancon@akra.com.mx">gtalancon@akra.com.mx</a> <a href="mailto:cdiazbar@akra.com.mx">cdiazbar@akra.com.mx</a>
<b>Contacto</b>	Carlos Manueco gustavo Talancón carlos Díaz Barriga
<b>Posición</b>	Directores: Exportaciones                      Poliéster Filamento Exportaciones Nylon

## Exportaciones Fibra

EMPRESA ANA R.

**Productos** Ropa Para Dama Y Niña:, Blusas, Coordinados, Faldas, Vestidos Casuales, Sacos, productos Textiles (avío):, Botones, Cierres, Cintas, Elásticos, Encajes, Etiquetas.

**Descripción** en 1987 ana r da inicio a sus actividades como fabricante de ropa artesanal de manta para damas y niñas. en 1998 comienza a exponer sus productos en estados unidos. hoy lleva a cabo exportaciones a ese país, Canadá e islas Caimanes, además de tener participación en el mercado local. la empresa da empleo a 24 personas y realiza ventas por USD 150 mil. cuenta con máquinas de coser, cortadoras y planchadoras. ana r se distingue por sus prendas únicas, con diseños de flores pintadas a mano. su marca comercial es anar, y su lema "la prenda hecha arte". sus materias primas son algodón 100%, silicón y pintura acrílica. la empresa tiene capacidad para proporcionar el servicio de paquete completo.

**Materiales** Ropa Para Dama Y Niña:, Blusas, Coordinados, Faldas, Vestidos Casuales, Sacos, productos Textiles (avío):, Botones, Cierres, Cintas, Elásticos, Encajes, Etiquetas

### Información para Contactar a la Empresa:

**Dirección** Francisco I. Madero 164, Centro 45500, Tlaquepaque, Jalisco, México

**Estado** Jalisco

**Telefono:** (52-33)3657-00-02

(52-33)3659-10-5

**Fax** (52-33)3657-00-02

**Web** <http://www.come.to/anar>

**Correo** [lopezan@telecomm.net.mx](mailto:lopezan@telecomm.net.mx)

**Contacto** Sergio González López De Lara

**Posición** Gerente De Mercadotecnia

## EMPRESA ALEPH FASHI ON.

**Productos** Ropa Para Dama Y Niña: Blusas Y Sacos, Ropa Para Caballero Y Niño: Camisas De Vestir, Playeras, Pantalones Cortos Y De Vestir, Otras Confecciones: Mandiles

**Descripción** Aleph fashion industries fue creada en 1996 y desde 1998 exporta toda su producción a estados unidos. la empresa se dedica a la fabricación, compra, venta, importación y exportación de prendas de vestir, tales como batas, blusas, camisas, mandiles, pantalones y playeras tipo polo. la composición de las materias primas que emplea es algodón 60% / poliéster 40%, algodón 80% / poliéster 20%, algodón 35% / poliéster 65%, algodón 20% / poliéster 80%. tiene 145 empleados y registra ventas anuales por usd 1 millón. la empresa ofrece los servicios de maquila y paquete completo.

**Materiales** Ropa Para Dama Y Niña: Blusas Y Sacos, Ropa Para Caballero Y Niño: Camisas De Vestir, Playeras, Pantalones Cortos Y De Vestir, Otras Confecciones: Mandiles

### Información para Contactar a la Empresa:

**Dirección** Calle 50, 586-a, Interior 1, Centro 97000, Mérida, Yucatán, México

**Estado** Yucatán

**Telefono:** (52-999)924-67-68

(52-999)924-67-53

(52-999)923-32-75

**Fax** (52-999)924-77-68

**Correo** [itextil@yuc1.telmex.net.m](mailto:itextil@yuc1.telmex.net.m)

**Contacto** René Amílcar Brito Parra

**Posición** Director General

## EMPRESA APOLO TEXTIL/ BABY MINK

**Productos** Ropa Para Bebé: Mamelucos, Toallas, Otros Productos Textiles: Cobertores

**Descripción** Apolo textil, baby mink, es una empresa fabricante de cobertores y otros productos confeccionados para niños. fue creada en 1969 y desde 1987 realiza exportaciones a Canadá y estados unidos, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia y Uruguay, así como a otros países como Grecia, hongo Khon y emiratos árabes. La compañía tiene una participación en el mercado local de alrededor de 70% y dispone de una oferta exportable de 40% respecto al total de su producción; sus marcas comerciales son mink y baby mink. cuenta con 400 empleados, una tecnología instalada para elaborar tejido plano jacquard y raschel estampado y con un equipo vamatex. sus ventas anuales alcanzan un monto de usd 15 millones. en la confección de sus artículos emplea acrílico, poliéster y algodón.

**Materiales** Ropa Para Bebé: Mamelucos, Toallas, Otros Productos Textiles: Cobertores

### Información para Contactar a la Empresa:

**Dirección** Avenida Resurrección Oriente 12, Parque Industrial Resurrección 72920, Puebla, Puebla, México

**Estado** Puebla

**Telefono:** (52-222)222-04-04

**Fax** (52-222)222-26-5

**Correo** [babymink@infosel.net.mx](mailto:babymink@infosel.net.mx)

**Contacto** Rodolfo Carrillo Castillo

**Posición** Director Comercial

## EMPRESA AZTEC LEGEND

**Productos** Ropa Interior Y Lencería: Batas De Baño, Boxers, Ropa Para Dama Y Niña: Vestidos Casuales, Faldas, Blusas, Playeras, Ropa Deportiva, Pantalones, Pareos, Tops, Ropa Para Caballero Y Niño: Camisas Infor

**Descripción** Aztec legend es una empresa creada en 1998, que exporta 100% de su producción a países como estados unidos, españa, francia, italia, suecia y sudáfrica, entre otros. elabora prendas de vestir informales y para playa hechas con telas de algodón, acrílico, poliéster, lana y fibras regeneradas. también comercializa productos artesanales como textiles, cobijas y morrales. entre sus confecciones figuran camisas, chamarras, saltillos y camisolas. la empresa da empleo a diez personas y lleva a cabo ventas anuales por usd 2 millones. asimismo, ha propiciado el desarrollo de varias empresas maquiladoras con la calidad y el servicio que le han permitido permanecer en el mercado internacional. aztec legend tiene disposición para prestar el servicio de subcontratación, paquete completo y otros como l

**Materiales** Ropa Interior Y Lencería: Batas De Baño, Boxers, Ropa Para Dama Y Niña: Vestidos Casuales, Faldas, Blusas, Playeras, Ropa Deportiva, Pantalones, Pareos, Tops, Ropa Para Caballero Y Niño: Camisas Informales

### Información para Contactar a la Empresa:

**Dirección** Final De La Recta A Cholula, Puebla 304 Altos P, Plaza Pirámide C.p.72760, San Andrés Cholula, Puebl

**Estado** Puebla

**Telefono:** (52-222)247-45-49

(52-222)247-918

**Fax** (52-222)247-91-8

**Correo** [aztecleg@pue1.telmex.net.m](mailto:aztecleg@pue1.telmex.net.m)

X

[azteclegend@canoemail.com](mailto:azteclegend@canoemail.com)

**Contacto** Sergio Banegas González  
Pacheco

Isabel Murrieta Reyes

**Posición** Director General

directora De Exportaciones

Fuente: Dirección de Análisis Económico de Bancomext, SNC con base en información del Grupo de Trabajo conformado por el Banco de México, el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria y la S. Economía.

## PERSPECTIVA DE LAS EXPORTACIONES.

Como se mencionó anteriormente, las exportaciones de la Cadena Textil han mostrado un importante dinamismo en los últimos años. El 83 por ciento de las ventas al exterior en el año 2000 corresponden a confecciones y el 17 por ciento restante a textiles. La estructura relativa tiende cada vez más a especializarse en las ventas de confecciones, las cuales registran un crecimiento de casi 14 por ciento por año. Así, en cada uno de los últimos dos años se han incrementado las ventas de confección en mil millones de dólares. Por valor también destacan en forma importante las exportaciones de bienes elaborados con filamentos textiles, correspondientes al capítulo 54 del Sistema Armonizado, los cuales duplicaron sus ventas al exterior en solamente dos años.

### **EXPORTACIONES DE TEXTILES Y CONFECCIÓN, 1998 A 2000**

- MILLONES DE DÓLARES -

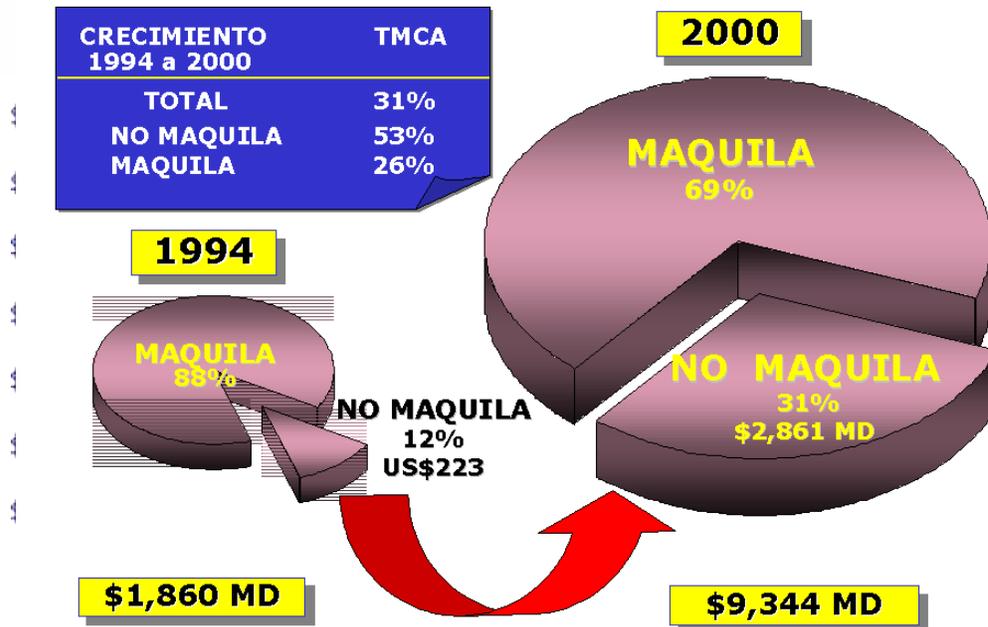
SA	Descripción	1998	1999	2000	TMCA
	TOTALES	8,788	10,163	11,288	13.3%
	SUMA TEXTILES (Cap. 50 a 60)	1,577	1,660	1,943	11.0%
	SUMA CONFECCIÓN (Cap. 61 a 63)	7,211	8,504	9,344	13.8%
50	SEDA	0	0	0	nr
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO	38	49	79	43.9%
52	ALGODÓN	405	393	378	-3.4%
	LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES				
53	VEGETALES	3	2	3	5.2%
	FILAMENTOS SINTÉTICOS O				
54	ARTIFICIALES	265	374	554	44.6%
	FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES				
55		342	262	319	-3.4%
56	GUATA FIELTRO Y TELAS SIN TEJER	130	156	148	6.8%
	ALFOMBRAS Y DEMÁS				
57	REVESTIMIENTOS	101	99	71	-15.9%
58	TEJIDOS ESPECIALES	154	153	200	14.0%
	TEJIDOS IMPREGNADOS,				
59	RECUBIERTOS	73	92	91	11.2%
60	TEJIDOS DE PUNTO	67	80	101	22.8%
	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE				
61	VESTIR, DE PUNTO	2,433	3,067	3,256	15.7%
	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE				
62	VESTIR, TEJIDO PLANO	3,970	4,487	5,171	14.1%
	LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES				
63	CONFECCIONADOS	807	950	917	6.6%

Fuente: Secretaría de Economía. WTA.

Por otra parte, realizando un análisis de las exportaciones de la cadena textil, excluyéndose operaciones de maquila, se observa que existe una clara tendencia a exportar—

cada vez más—bienes de mayor valor agregado. Así, las exportaciones de confección han crecido a una impresionante tasa de 58 por ciento, por año, entre 1994 y 1999.

## **SECTOR CONFECCIÓN EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES 1994 - 2000**



Fuente: Con base en SE. WTA. Caps. 61- 63 del Sist. Armoniz. (Ropa y Otras Confecc.)

Fuente: Con base en S. de Economía. WTA Se excluye algodón (95% de fibr. naturales)

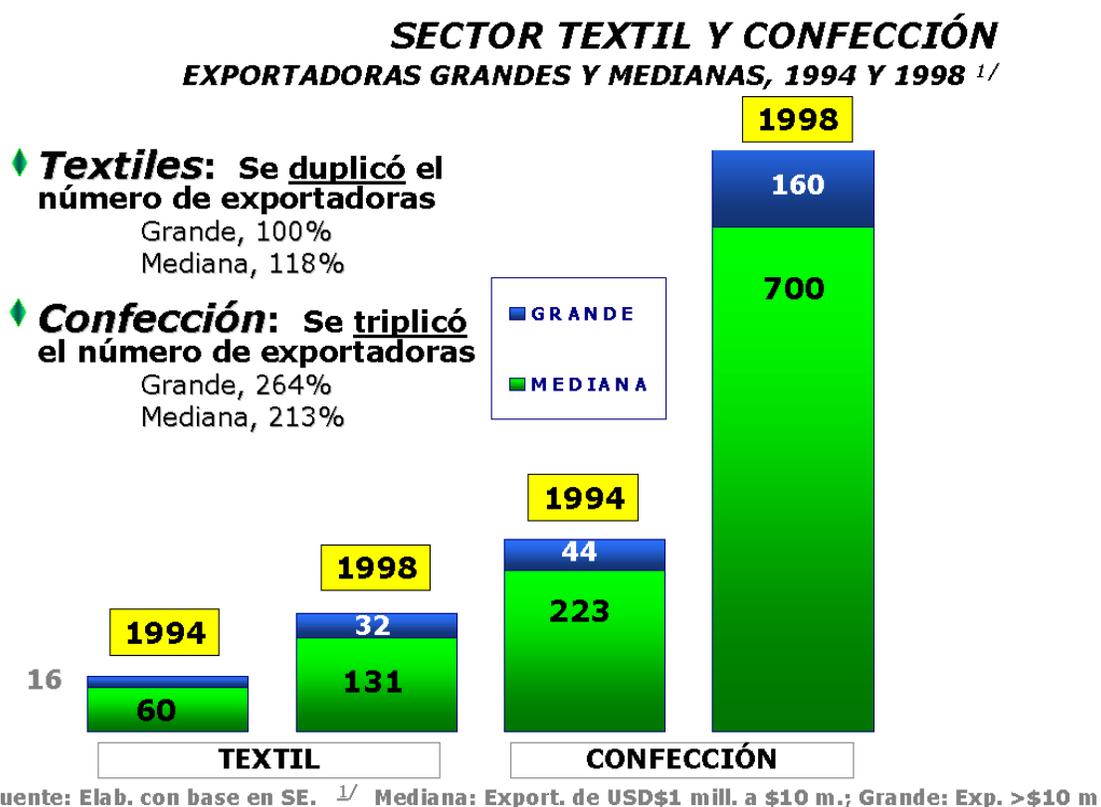
### EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CONFECCIÓN

En cuanto a la composición de las exportaciones, cabe resaltar la evolución que han tenido las ventas de productos de confección de no-maquila, es decir aquellos en que la tela—nacional o de importación--es cortada por el exportador así como elaborada la prenda. Lo anterior da lugar a una mayor derrama económica así como especialización en actividades de mayor valor agregado por parte de los exportadores.

En el año 2000 las actividades de no-maquila alcanzaron casi \$2.9 mmd, lo cual rebasa en más de mil millones de dólares lo que exportó en su conjunto el sector de confección durante 1994.

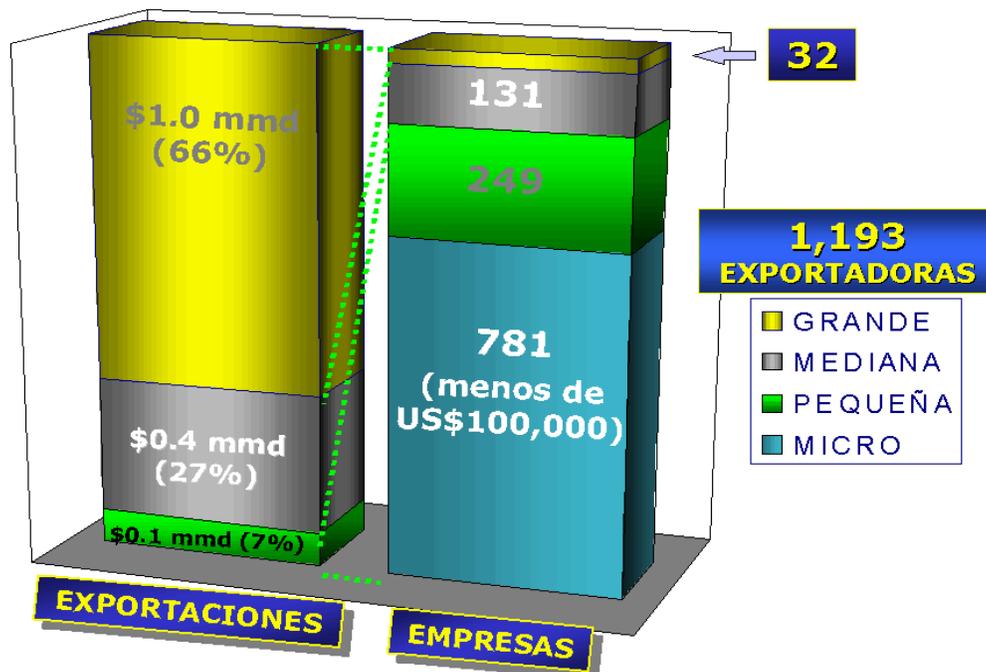
## EMPRESAS EXPORTADORAS Y ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES

Al realizar una clasificación del tamaño de las exportadoras, exclusivamente para fines de estudio, se puede observar que en el año 1998 las exportadoras medianas y grandes de confección representaban más de cinco veces el número de las exportadoras de textiles. Lo anterior es solamente un dato a destacar, sin tener evidencia de por qué existe tal proporción. En términos especulativos se puede estimar como un buen síntoma aquellos casos en que las empresas textiles prefieran exportar sus bienes en productos terminados a través de las confeccionistas.



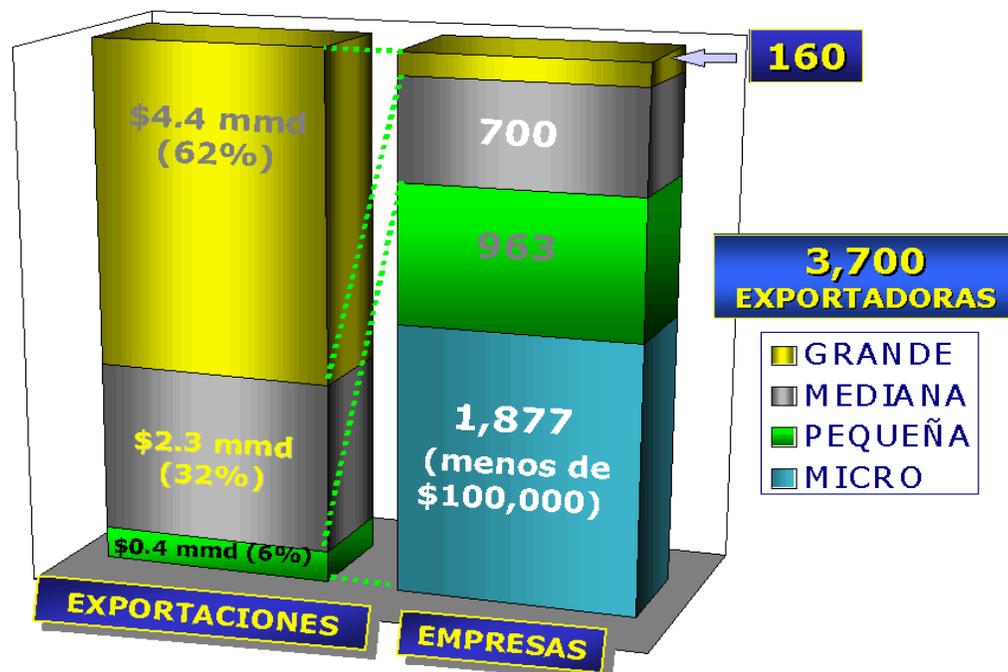
En cuanto a la concentración de las exportaciones, destaca que el 93 por ciento de las exportaciones textiles las realizaron 163 empresas, medianas y grandes, durante 1998. En el caso de las confeccionistas, 760 empresas grandes y medianas exportaron el 94 por ciento del total. Así, se observa que las exportadoras de textiles de ese segmento exportan en promedio \$8.6 millones de dólares (us md), mientras que las de confección alcanzan \$7.8 us md

## SECTOR TEXTIL: EXPORTACIONES Y EMPRESAS, 1998 <sup>1/</sup>



Fuente: Con base en SE. 1/ Microexp.: menor a US\$100mil; Pequeña: de US\$100 mil a \$1 mill.; Mediana:\$1 a \$10 millones; Grande: mayores a \$10 millones

## SECTOR CONFECCIÓN: EXPORTACIONES Y EMPRESAS, 1998 <sup>1/</sup>



Fuente: Con base en SE. 1/ Microexp.: menor a US\$100 mil; Pequeña: de US\$100 mil a \$1 mill.; Mediana:\$1 a \$10 mill.; Grande: mayores a \$10 mill

Durante 1999 el 84 por ciento de las exportaciones de la Cadena Textil correspondió a confección y 16 por ciento a textiles. Del total exportado, el 59 por ciento correspondió a exportaciones de confección de maquila. De los \$10.2 miles de millones de dólares (mmd) exportados ese año, el 32 por ciento correspondió a ventas al exterior de ropa elaborada con telas planas.

## **ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1999 <sup>1/</sup>** **- miles de millones USD -**

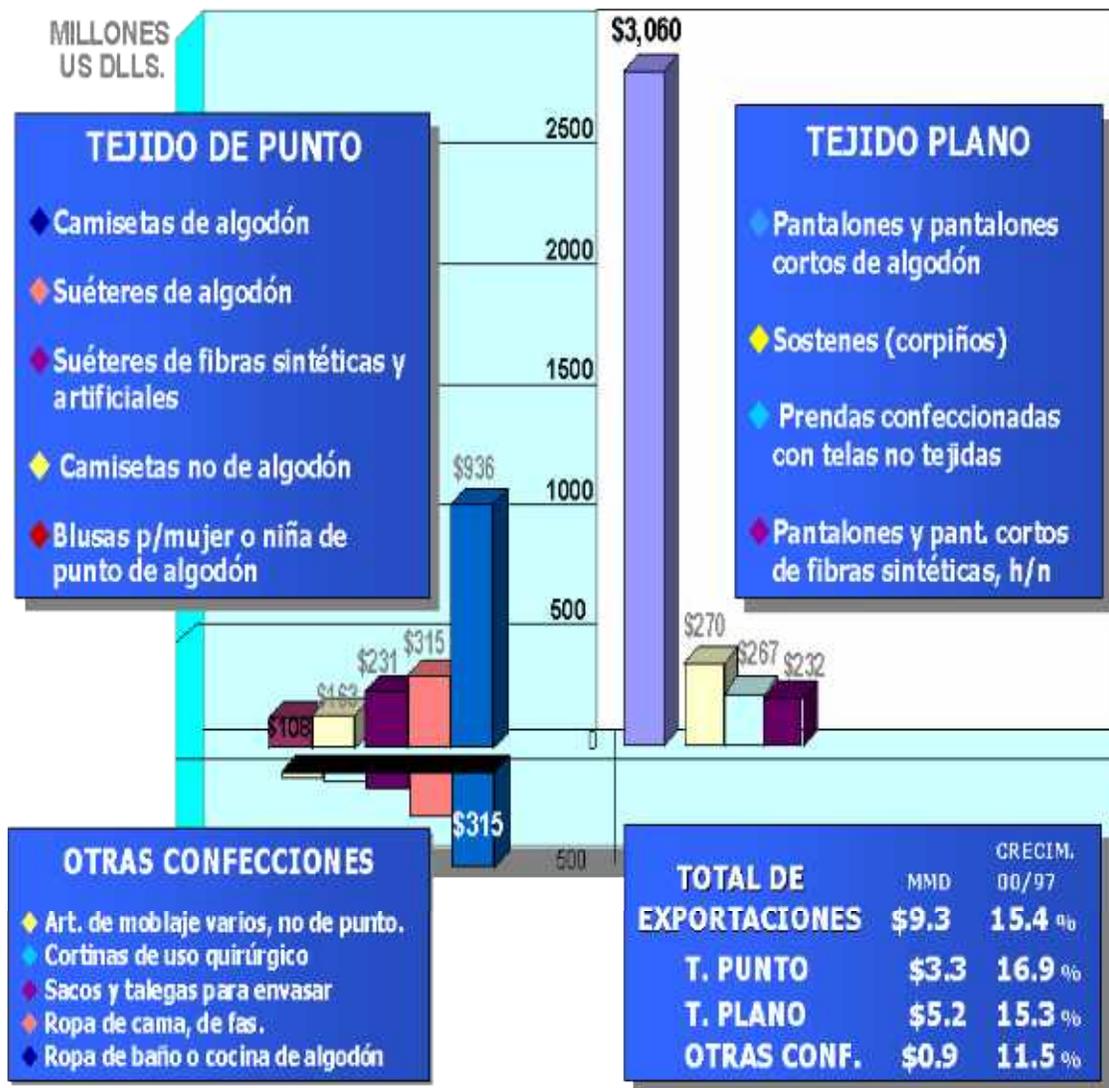


Fuente: Elaborado con base en SE. BIS. y WTA. 1/ Estimaciones con base en IED y maquila, 1997 y 1998.

## PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS.

Hacia el año 2000 las exportaciones de confección ascendieron a \$9.3 mmd, de las cuales los pantalones de algodón (mezclilla, principalmente) representaron la tercera parte, seguidos de camisetas de algodón , suéteres de algodón y sostenes (brassiere). Así, se observa una fuerte concentración de nuestras actividades de exportación, con solamente cuatro productos básicos que representan el 50 por ciento de las ventas al exterior

## CONFECCIÓN: PRINCIPALES EXPORTACIONES, 2000



Fuente: SE. WTA. INCLUYE MAQUILA

La investigación va a ser exploratoria y descriptiva, pues se va a sondear de manera somera cuales son los financiamientos otorgados a las medianas empresas exportadoras de la industria manufacturera de la rama textil y además se va a hacer una descripción de todos los tratados que ha firmado México con el mundo, ello con el fin de puntualizar la desgravación arancelaria y de entender que finalmente los tratados ayudan a los exportadores eliminando aranceles, abriéndoles los mercados internacionales y por supuesto eliminando las fronteras para llevar a cabo el comercio.

#### **HIPOTESIS.**

Hi: el financiamiento otorgado por Bancomext a las medianas empresas exportadoras, está directamente relacionado con los ingresos por exportaciones.

Ho: el financiamiento otorgado por Bancomext a las medianas empresas exportadoras, no está directamente relacionado con los ingresos por exportaciones.

Hi: la firma de tratados comerciales de México con los países del mundo, ha aumentado las exportaciones de la rama textil en México.

Ho: La firma de tratados comerciales de México con los países del mundo, ha disminuido las exportaciones de la rama textil en México.

#### **VARIABLES .**

##### **FINANCIAMIENTO.**

Es el crédito otorgado por alguna institución bancaria, a cambio de una tasa de interés sobre el capital financiado.

##### **EXPORTACIONES.**

Se entiende por régimen de exportación definitiva, la salida de mercancías del territorio nacional por tiempo ilimitado.

##### **TRATADO.**

Acuerdo que firman dos o más países para establecer una serie de documentos donde se plasman los beneficios ya sea económicos, políticos o sociales. que obtendrá cada uno de ellos a la firma de dicho tratado.

## DISEÑO DE LA INVESTIGACION.

La investigación va a ser de diseño no experimental , longitudinal prospectiva y descriptiva, ya que se van a analizar las cifras en financiamiento para las exportaciones y los ingresos por las mismas de forma anual, y se va a dar una breve descripción de los tratados de México con el mundo, así como un breve panorama de lo que sería la perspectiva para las exportaciones.

## MUESTRA Y METODOLOGIA.

La población comprende a todas las medianas empresas exportadoras de la industria manufacturera de la rama textil.

- 4 AKRA
- 4 R ANAR
- 4 BABY MINK
- 4 AZTECA LEGEND.
- 4 ALEPH FASHION.

## INSTRUMENTO DE MEDICIÓN.

El instrumento de medición, será los datos obtenidos en bancomext, de los financiamientos otorgados de manera anual de 1990 a 2001, a las medianas empresas de la industria manufacturera de la rama textil.

Y los datos obtenidos en el Banco de México e INEGI, a cerca de los ingresos obtenidos por las exportaciones de 1990 a 2001, en dicha rama.

Ambos grupos de datos se van a relacionar para analizar si existe una correlación entre el financiamiento y los ingresos percibidos por exportaciones en el periodo de tiempo ya mencionado.

## FINANCIAMIENTO PARA LAS EXPORTACIONES.

<b>AÑO.</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>
1990.	184,121.10
1991.	168323.85
1992.	150,437.11
1993.	170,810.55
1994.	181,987.71
1995.	121,357.64
1996.	144,576.70
1997.	175,121.25
1998.	194,223.40
1999.	210,121.12
2000.	238,514.20
2001.	235,421.14

## INGRESOS POR EXPORTACIONES.

<b>AÑO.</b>	<b>INGRESOS X EXP.</b>
1990.	246,159.60
1991.	320,101.50
1992.	274,826.10
1993.	410,214.00
1994.	350,017.20
1995.	526,339.00
1996.	477,211.00
1997.	430,775.00
1998.	499,521.00
1999.	512,327.00
2000.	556,985.10
2001.	710,220.50

fuelle: Dirección de Análisis Económico de Bancomext, SNC con base en información del Grupo de Trabajo conformado por el BM, SAT S..Economía..

## RESULTADOS.

Los datos anteriormente recolectados, se analizaron bajo la prueba del coeficiente de correlación de Pearson.

Ya que es una prueba estadística que sirve para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o razón.

La prueba en si no considera a una como independiente y a otra como dependiente, ya que no se trata de una prueba que evalúa la causalidad; mas bien la noción de causa – efecto (independiente – dependiente) se establece solo teóricamente, pero la prueba no considera dicha causalidad.<sup>a79</sup>

El coeficiente de correlación de Pearson se calcula a partir de las puntuaciones obtenidas en una muestra en dos variables, se relacionan las puntuaciones obtenidas de una variable con las puntuaciones obtenidas de otra variable.

Al practicar la prueba del coeficiente de correlación de Pearson, los datos arrojaron los siguientes.

Con un nivel de significancia igual a:

$$P < = .05$$

$$r = 0.47307933$$

ahora cuando se eleva al cuadrado el coeficiente r de Pearson, el resultado nos indica la varianza de factores comunes, esto es, el porcentaje de la variación de una variable debido a la variación de otra variable y viceversa.

Así que el cuadrado de r queda como sigue:

$$r = .23$$

Dicho coeficiente nos indica que existe una correlación positiva entre débil y media, lo cual implica que es muy poca la correlación que existe entre el nivel de financiamiento que otorga Bancomext a las empresas medianas exportadoras del sector textil y los ingresos obtenidos por las exportaciones en este sector.

---

<sup>a79</sup> HERNANDEZ Sampieri Roberto “ Metodología de la investigación” segunda edición, edit. Mc Graw Hill, México 2000. pág 376.

Y a su vez el coeficiente  $r$  al cuadrado nos deja ver en que el financiamiento explica en un 23 % la variación de los ingresos por las exportaciones del sector textil en México.

Y con base en lo anterior podemos concluir diciendo que se rechaza la hipótesis de trabajo, y se acepta la hipótesis nula con un nivel de significancia del 5 % diciendo que el financiamiento no está relacionado con los ingresos obtenidos por las exportaciones del sector textil.

Ahora, que los ingresos por exportaciones no se explican a razón del financiamiento otorgado por Bancomext a las medianas empresas exportadoras del sector textil, si se explica aceptando la hipótesis de trabajo que dice, que la firma de los tratados de libre comercio que ha firmado México con los Países del mundo han aumentado las exportaciones.

Ya que la apertura de mercados para los productos y la eliminación de aranceles ha beneficiado las exportaciones.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Como hemos visto a lo largo de este trabajo, la nueva política económica, tiende a orientarse hacia el exterior, uno de los motivos principales ha sido impulsar a la economía, a través de la expansión de sus mercados con el exterior.

Para abrir mercados el gobierno mexicano implanta una serie de medidas, entre las cuales destaca, el ingreso de México al GATT, en los años 80's, y posteriormente a partir de esa fecha se firman una serie de tratados de libre comercio con diversos países y bloques del mundo.

Estos tratados aportan beneficios a los sectores industriales, como en este caso al sector textil, con la desgravación de aranceles a sus productos de exportación de manera paulatina.

Otro factor que se analiza en este trabajo, son los financiamientos que otorga el Banco de Comercio Exterior, a las empresas exportadoras, y como se pudimos observar, estos financiamientos, representan la alternativa de que los empresarios mexicanos, tengan la oportunidad de ampliar su capital de trabajo, renoven su equipo, y tengan financiamiento para el desarrollo de proveedores, entre otros.

Ahora el punto central de este trabajo, se centro en el análisis, de la relación que existía entre el monto de financiamientos otorgados por Bancomext a las medianas empresas exportadoras del sector textil y los ingresos obtenidos por las exportaciones del sector textil; de lo que podemos concluir, que no necesariamente el financiamiento daba como resultado un aumento en los ingresos de estas exportaciones.

Y esto se debe entonces, a que existe otro factor como los tratados de libre comercio con los países del mundo, que dan al sector textil la facilidad de insertar sus productos en los mercados del mundo, sin la mayor dificultad, aunado a ello la desgravación de aranceles, también de alguna u otra manera impulsa las exportaciones.

## BIBLIOGRAFÍA.

- & [Alianza Social Continental \(ASC\) http://www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org) consultada el 28 de junio del 2002.
- & BANCOMERXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2001/Template/Nacional/default/jhtm>, consultada el día 27 de marzo 2002.
- & BANCOMERXT, <http://www.fenix.rtn.net.mx/sicrei/estadisticas/espanol/epagi> consultada el día 4 de abril del 2002.
- & BANCOMERXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/pubicasecciones/secciones/165/apendice.xls>. consultada el día 9 de abril 2002.
- & BLANCO Mendoza Herminio, " Las negociaciones de México con el mundo", Edit. Fondo de cultura económica, México 1994.
- & Comisión Económica para América Latina (CEPAL) <http://www.cepal.org>, consultada el día 16 de junio 2002.
- & Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) <http://www.irela.org.mx> consultada el día 16 junio del 2002.
- & MERCOSUR <http://www.mercosur.org.uy>, consultada el 16 de junio del 2002.
- & Organización Mundial de Comercio (OMC) <http://www.wto.org>, consultada el día 24 de mayo 2002.
- & Sistema Económico Latinoamericano (SELA) <http://www.lanic.texas.edu/~sela>, consultada el día 24 de mayo 2002.
- & Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) <http://www.sice.oas.org>, nsultada el día 28 de junio 2002.
- & Secretaría de Economía <http://www.secofi.gob.mx>, consultada el día 18 de junio del 2002.
- & Unión Europea (UE) <http://www.europa.org.mx> consultada el día 18 de junio del 2002.