

Lecciones fundamentales de comercio exterior para millennials: lo que se debe saber Tomo II

Coordinadores Mario Cruz Cruz • Amada Hidalgo Gallardo
Patricia Elena Hernández Valdés

**Lecciones fundamentales de comercio
exterior para millennials: lo que se debe
saber**

Tomo II

Instituto de Ciencias Económico Administrativas
Área Académica de Comercio Exterior



CONSEJO
EDITORIAL

La publicación de este libro se financió con recursos del Programa de Fortalecimiento de la Calidad Educativa (*PFCE*) 2017.

Este texto fue dictaminado por pares académicos externos e internos.

Lecciones fundamentales de comercio exterior para millennials: lo que se debe saber

Tomo II

Coordinadores:

Mario Cruz Cruz

Amada Hidalgo Gallardo

Patricia Elena Hernández Valdés



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Pachuca de Soto, Hidalgo, México

2022

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Adolfo Pontigo Loyola
Rector

Octavio Castillo Acosta
Secretario General

Marco Antonio Alfaro Morales
Coordinador de la División de Extensión de la Cultura

Jesús Ibarra Zamudio
Director del Instituto de Ciencias Económico Administrativas

Fondo Editorial

Asael Ortiz Lazcano
Director de Ediciones y Publicaciones

Joselito Medina Marín
Subdirector de Ediciones y Publicaciones

Primera edición electrónica: 2022

D.R. © UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO
Abasolo 600, Col. Centro, Pachuca de Soto, Hidalgo, México, C.P. 42000

Dirección electrónica: editor@uaeh.edu.mx

El contenido y el tratamiento de los trabajos que componen este libro son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

ISBN Obra Completa: 978-607-482-674-6

ISBN: 978-607-482-676-0

Esta obra está autorizada bajo la licencia internacional Creative Commons Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada (by-nc-nd) No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas. Para ver una copia de la licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>.



Hecho en México/*Printed in México*

Contenido

Prólogo	9
<i>Ismene Ithaí Bras Ruiz</i>	
Introducción	11
<i>Mario Cruz Cruz, Patricia Elena Hernández Valdés y Amada Hidalgo Gallardo</i>	
Del (neo) liberalismo de libre mercado al proteccionismo de Donald Trump: nuevos retos en el comercio internacional para México	13
<i>Adrián González Romo y Nancy Orquídea Trejo Rodríguez</i>	
Los organismos reguladores del comercio internacional	33
<i>Juan Carlos Hernández Gómez y Ulises Pérez Vázquez</i>	
A la sombra del TLCAN: instrumentos de fomento y desgravación arancelaria para los sectores empresariales exportadores de México	57
<i>Alan Eduardo Ruiz Ruiz</i>	
Estrategias para la elaboración y presentación de un precio competitivo de exportación	75
<i>Ulises Pérez Vázquez y Juan Carlos Hernández Gómez</i>	
El nuevo despacho electrónico aduanero en México	97
<i>Angélica Gómez Yáñez y Patricia Santillán Vega</i>	

Aplicación de los regímenes aduaneros	119
<i>Silvano de la Torre Barba</i>	
Colaboradores	143
Dictaminadores	147

Prólogo

Ismene Ithaí Bras Ruiz

Los últimos treinta años han sido vertiginosos en cuanto a la cantidad de cambios en el sistema internacional que la humanidad ha presenciado. Queda claro que la Globalización transformó a los agentes y sus entornos transaccionales y contextuales. Las derivaciones de este macro-fenómeno en todas las dimensiones cada vez se han enraizado más, al grado de que se trata de la norma y no de la excepción. Probablemente se perciben ya alejadas las lecturas del mundo de Paul Kennedy o de Anthony Giddens en la década de los noventa, intentando dar razón de las mutaciones de un sistema, cuyas promesas de libre mercado no consideraron los correlatos sociopolíticos y culturales de los sistemas económicos con un alto grado de interdependencia. Frente a procesos económicos que se asume como dinámicos, pero que en realidad era más lineal, el propio ciclo del capitalismo se encargó de mostrar que ni los bloques económicos son la panacea de la economía de siglo XXI, ni la política local tiene implicaciones en la economía internacional.

Considerada como un sistema complejo, la globalización muestra justamente cómo vivir al borde del caos es una de las características más representativas del sistema capitalista. El orden de cosas en el que vivimos hoy en día no puede ser visto como un fenómeno de este siglo, antes bien tiene una historia, ha creado efectos visibles e invisibles. La cantidad de agentes que operan en el sistema económico se encuentran atravesados por otros participantes con sus propias preferencias que, de un modo u otro, modifican al propio sistema. La globalización no es algo dado, sino algo que está cambiando constantemente.

Durante mucho tiempo se asumió al comercio exterior como una actividad, pero también como un área de estudio económica, hasta cierto punto aislada del análisis social, político y cultural. Apasionante en sus procesos y dinámicas propias, los referentes para entender y actuar sobre el comercio actual nos obligan a pensar en los globales tanto como en los locales. El sentido de la actividad comercial está hoy más que nunca relacionado con diversas variables que no necesariamente pasan por el matiz de los procesos aduanales, sino por campañas presidenciales, propuestas políticas, cambios tecnológicos informáticos como ingenieriles, el análisis de *big data*, preferencias basadas en algoritmos, marketing emocional, consumismo extremo, eficiencia en la exportación y la importación, tiendas en línea, entre otros.

La cantidad de interrelaciones en el actual sistema en el cual nos desenvolvemos, tiene una de sus derivaciones en la sobre información que nos rodea. Uno de los compromisos de las universidades frente a la dinámica de los procesos de la globalización, es diseminar y analizar la información para ofrecer a la comunidad elementos teóricos que sustenten la praxis científica y profesional, así que conocer el mundo y sus procesos nos recuerda que las universidades deben generar sus propios espacios de análisis y discusión, internos y externos, retomando propuestas propias y ajenas. Las disertaciones de este segundo tomo le permitirán al lector tener un panorama amplio de elementos y diferentes entornos que se entrecruzan para explicar por qué la dinámica a la cual hemos hecho referencia es compleja, pero no incomprensible.

Introducción

Mario Cruz Cruz

Patricia Elena Hernández Valdés

Amada Hidalgo Gallardo

Lecciones fundamentales del comercio exterior para millennials: lo que se debe saber. Tomo II es el título de esta obra editorial que da continuidad al Tomo I y refleja las discusiones del cuerpo académico Estudios del Comercio Internacional, de profesores del programa educativo de Comercio Exterior de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, así como de otros centros universitarios donde se expone una serie de debates contemporáneos y estudios de caso o estrategias operativas del comercio exterior, con la intención de que los futuros profesionales afines al comercio exterior puedan fortalecer su formación teórica y práctica de esta área del conocimiento que está reconfigurando el orbe entero.

Aun cuando la obra considera en su título al segmento denominado *millennials* (jóvenes nacidos entre 1980-2000), no es una obra exclusivamente para ellos, porque no son es sí mismos el objeto de estudio, ya que el contenido aborda cuestiones teóricas de los procesos contemporáneos que experimenta el comercio y aspectos prácticos del mismo. La referencia a este segmento se debe a la preocupación que han manifestado los autores para llamar la atención de estos jóvenes universitarios y “reencantarlos” con el estudio del comercio, porque al final de todo en el corto plazo serán ellos los que tomarán las riendas de esta apasionante actividad.

La obra que el lector tiene en sus manos compila seis capítulos: el primero aborda el replanteamiento del Tratado de Libre Comercio que Estados Unidos

está queriendo imponer a sus socios comerciales, a través de modificaciones a su favor, trastocando los ejes del comercio internacional, rompiendo con el paradigma del libre mercado que históricamente habían considerado todo un éxito y amenaza con regresar a un mercado proteccionista.

En el segundo se analizan las características de los principales organismos reguladores del comercio internacional, para comprender el funcionamiento de estos organismos e identificar la importancia y relación existente entre las acciones que en materia de política comercial emprenda un país y la estabilidad del sistema económico mundial.

En el tercero se estudian críticamente los programas de fomento de la industria maquiladora de servicios de exportación en México, y la búsqueda de nuevos mercados a las exportaciones mexicanas.

En el cuarto se describe la forma como se estructura y se determina el precio de un producto para su explotación, con base en diferentes técnicas empleadas para la búsqueda de eficiencia y competitividad.

El quinto aborda los cambios normativos para el despacho de mercancías en las aduanas, lo cual obliga a los operadores del comercio a estar informados y actualizados sobre los nuevos procesos y sistemas operativos que se manejan, analizado la transición del nuevo despacho electrónico aduanero en México.

Finalmente, en el sexto capítulo se insiste en la correcta aplicación de los regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera Mexicana, y se reitera como uno de los aciertos del importador y del exportador para asegurarle mayor éxito en sus negociaciones internacionales.

Como en todo trabajo editorial, los debates que aquí se plasman no son concluyentes; por el contrario, se reitera la necesidad de fortalecer el conocimiento teórico y práctico de una actividad tan antigua que ofrece retos todos los días. Los profesionales del milenio deberán tener la presteza epistemológica para afrontarlos y la creatividad suficiente para imaginar estrategias comerciales comprometidas con la defensa de la dignidad humana y de su entorno.

Del (neo) liberalismo de libre mercado al proteccionismo de Donald Trump: nuevos retos en el comercio internacional para México

Adrián González Romo

Nancy Orquídea Trejo Rodríguez

Introducción

El liberalismo planteado en el siglo XIX por Smith y Ricardo, dio paso a la ruptura del proteccionismo emanado en el mercantilismo, en los periodos históricos de dominio de señores feudales y el colonialismo. El surgimiento del capitalismo con la Revolución Industrial mostró la importancia del mercado como mecanismo de cambio y, a la par del nacimiento del modelo socialista, modificaba la idea opuesta al libre mercado que se veía como un paradigma a vencer. El siglo XX inició con diferentes momentos históricos: la crisis del 29 al 33 creó la primera ruptura con el liberalismo, posteriormente, las guerras mundiales fortalecieron la idea de proteccionismo en la economía, sobre todo en la etapa de la posguerra. La recuperación de los países desarrollados y la acumulación capitalista de las grandes potencias propiciaron retomar las ideas de libre mercado que se volvió a instrumentar en los setenta y ochenta, bajo nuevos esquemas del desarrollo de la innovación y del conocimiento, de transporte y de la comunicación.

Los países desarrollados venían estudiando la posibilidad de penetrar otros mercados de consumidores y de beneficios para el establecimiento del capital trasnacional, a través de la mano de obra barata, el acceso a las materias primas y energéticas. La relocalización de sus empresas tiene clara la importancia de la búsqueda de los espacios que proporcionen mayores ventajas y permitan el máximo aprovechamiento de los recursos donde se establecen. El surgimiento del GATT reafirma las reglas del juego del comercio internacional y con esto da seguridad a los inversionistas, en un mercado libre. En el caso de América del Norte, se consolida la apertura comercial con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (EEUU) y Canadá en 1994. Ante la llegada de Trump a la presidencia de EEUU en este 2017, el panorama se ha mostrado realmente complicado, ya que desde la campaña presidencial ofreció crear un muro a lo largo de todo el territorio colindante con México para contener las migraciones, terminar con el Programa de Acción Diferida DACA, para hijos de migrantes (Dreamers), y en referencia al TLCAN señaló la urgente necesidad de revisarlo, ya que considera se han aprovechado de este tratado y solo han salido fortalecidos los otros dos socios, México y Canadá, señalando que si no se logra acuerdo que regule la balanza comercial de su país se retiraría del tratado.

El objetivo central de este ensayo consiste en mostrar la importancia de las políticas económicas que rigen el comercio internacional a conveniencia de los países desarrollados, trastocando las reglas y normas comerciales establecidas en la OMC, al pasar de una política de libre mercado a una de tipo proteccionista, en lo que se refiere al comercio mexicano con Estados Unidos.

El liberalismo como filosofía contra el proteccionismo clásico y actual

A lo largo de la historia, dentro de un contexto filosófico, el liberalismo clásico es considerado una doctrina que se manifestó en su máximo esplendor entre los siglos XVIII y XIX, sin embargo, los primeros indicios los tenemos en Inglaterra a mediados del siglo XVII, y se manifestó entre la guerra civil y la revolución de 1688, como respuesta a la monarquía absoluta y el poder eclesiástico que pretendía el dominio y control del pensamiento, de la verdad absoluta.

El término “liberalismo clásico” es una forma de pensamiento que aprueba la propiedad privada, la existencia de un mercado libre, el estado de derecho con garantías constitucionales de libertad de religión y de prensa. Aunque inicialmente a este tipo de ideología se le denominó solamente liberalismo, porque buscaba en sus objetivos un replanteamiento de la sociedad ante el dominio del colonialismo mercantilista, no cabe duda que en su momento histórico fue un paradigma importante. Sus principios son de carácter universal, ya que como doctrina y movimiento nació bajo circunstancias culturales e históricas particulares, inspirador de las ideas que sirvieron de base a la constitución política de Francia y de los Estados Unidos.

Inicialmente, la industria solo deseaba que se le liberara de su regulación en la esfera de la producción, todavía se consideraba peligrosa la libertad en la esfera de la circulación, de ahí que el lema clásico está basado en tres principios que le dan sustento a sus pretensiones, los cuales tienen que ver con el mercado de la mano de obra, el patrón oro y el comercio libre, se resumen así: que la mano de obra debía encontrar su precio en el mercado; la creación del dinero debía someterse a un mecanismo automático, y que los bienes deberían fluir libremente entre los países, sin obstáculos ni preferencias (Polanyi, 2003).

Sée (1983) señala que alrededor del año de 1747, en las políticas inglesas se decretó que las colonias no debían dedicarse a las manufacturas o cultivos que pusieran en rivalidad con la metrópoli, se prohibió consumir artículos extranjeros que los podían obtener de la “madre patria”. Ni el transporte de los productos les fue permitido, solo debían dedicarse a la explotación de los bienes primarios, principalmente la agricultura.

La ruptura de los regímenes coloniales y el surgimiento de la revolución industrial dieron paso a nuevos mecanismos de comercialización diferentes a los procesos autoritarios que imponían a las colonias. De la misma manera se muestra la subordinación de la industria rural sobre el surgimiento del maquinismo en la etapa de dominio del capitalismo comercial, de tal manera, se da una evolución importante del comercio de nuevos productos industriales, eliminando restricciones que se habían establecido previamente en el régimen mercantilista.

El inglés John Locke, a finales del siglo XVII, dio pautas filosóficas importantes para la consolidación de lo que se considera el liberalismo moderno, al señalar que la propiedad, la vida, la libertad y el derecho a la felicidad, son derechos naturales en oposición a lo sucedido durante todo el periodo colonial, ideales que se convierten en las bases de la independencia de las colonias y de la monarquía francesa. En el siglo XVIII, otro ejemplo importante lo fue sin lugar a dudas la ilustración escocesa, cuyos representantes más destacados fueron David Hume, Adam Smith, Adam Ferguson y Dugald Stewart, quienes desarrollaron un análisis que explicaba “el origen de estructuras sociales complejas sin necesidad de apelar a una inteligencia directora” (García, 2016).

El trabajo realizado por Adam Smith en el “Ensayo sobre la riqueza de las naciones (1776), sentó las bases de lo que se considera el liberalismo clásico, al señalar la importancia de la teoría de las ventajas comparativas, donde el mercado debía de guiarse, por lo que denominó la “mano invisible y el interés personal de cada individuo”, reflexiones que son producto de una realidad que duró por más de 200 años, prevaleciendo los mecanismos de explotación que hacían las metrópolis, al saquear los metales preciosos y conducirlos a sus arcas para atesorarlos.

Adam Smith es reconocido ampliamente como el principal precursor del libre comercio, fue un crítico de la intervención gubernamental, de sus reglamentaciones y, específicamente, se le recuerda por la memorable expresión de la “mano invisible”. El *laissez faire* (dejar hacer) es sin lugar a dudas el principal lema del liberalismo clásico, el cual significa que el mercado es el regulador de la vida social y económica por encima del estado. De acuerdo con el momento histórico fue la filosofía económica más profunda ante los principios que rigieron el colonialismo y las monarquías.

El liberalismo clásico se sustentó en tres principios básicos:

1. La limitación de los gobiernos en funciones, poderes y recursos.
2. Los mercados libres y abiertos a la competencia.
3. Respeto a la propiedad privada e independiente del Estado.

Durante el siglo XX, la evolución de las sociedades, las confrontaciones por las guerras mundiales existentes, el reparto del mundo entre el bloque socialista y el capitalista, y la hegemonía lograda por este último modelo, dio pauta a lo que se denomina actualmente como neoliberalismo, que no es más que un replanteamiento del liberalismo clásico, donde los países desarrollados han llegado a una etapa de modernización tecnológica, producción en serie, robotización y automatización de los procesos productivos.

El retorno del proteccionismo con la crisis del 1929 al 1933 y surgimiento con ello del keynesianismo, dio pauta a una defensa y crítica al término “neoliberalismo” y sobre todo a su instrumentación en lo que fue el coloquio de Walter Lippman en París en 1938, donde se reúnen los principales liberales de la época para dar continuidad al pensamiento bajo el precepto de liberalismo viejo y el resurgimiento de un liberalismo nuevo. Veintiséis intelectuales, entre ellos algunos de los pensadores liberales más destacados, asistieron a la reunión, incluyendo Walter Lippmann, los alemanes Ordoliberalis como Wilhelm Röpke y Alexander Rüstow, los teóricos de la Escuela Austriaca Friedrich Hayek y Ludwig von Mises. Franceses como Raymond Aron, Robert Marjolin, Louis Rougier y Jacques Rueff, además de Karl Polanyi (Gherzi, 2004).

Aun cuando hay una discusión en torno al origen del término neoliberal, se conoce que el primero en asociar “economía social de mercado” con el concepto “neoliberal” fue el alemán Alexander Rüstow, ante la devastación ocurrida en la Segunda Guerra Mundial y como un paradigma económico de reconstrucción de la economía de este país.

Friedrich Hayek, Premio Nobel de Economía en 1974, discípulo de Ludwin von Mises, se ha considerado el padre moderno del neoliberalismo, quien inspiró a Margaret Thatcher y a Ronald Reagan en sus políticas de desregularización, liberalización y privatización. Sin embargo, Polanyi ya había desafiado los argumentos de Mises por sus ortodoxias de creer en las falacias de una economía autoregulada bajo el principio de la Ley de Say, por el contrario, consideraba importante una relación adecuada entre economía y sociedad, donde el mercado conformaría una economía más amplia, y afirmaba que una economía autoregulada generaría un capitalismo mafioso (Polanyi, 2003).

Los avances en las tecnologías de la información, en los sistemas productivos cada vez más robotizados, con sistemas modernos de la electrónica y maquinaria sofisticada, han creado un exceso de productos que busca a través del libre mercado, los mecanismos donde acomodar los excedentes de la producción generados por los países desarrollados. Esto lleva de nueva cuenta hacia los principios fundamentales que ofreció Adam Smith, pero con mucha más fuerza, a tal grado que se eliminan aranceles, y el proteccionismo que algunos gobiernos mantienen es debilitado a través de la presión de los organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Se retoma el concepto de ventajas comparativas y se establecen nuevas reglas de comercialización y de movilización del capital, se ofrecen las mejores condiciones para su explotación y que los inversionistas encuentren las condiciones para abaratar costos de producción a través de la instalación de las industrias maquiladoras que solo aprovechan los espacios para ensamblar sus diferentes productos. Tal cometido se ha encontrado en los países subdesarrollados, necesitados de empleo, carentes de avances tecnológicos tendientes a aceptar las propuestas, sin oponer resistencia, sobre todo al firmar acuerdos comerciales de libre mercado, sin protecciones ni trabas arancelarias.

Finalmente, es posible señalar que el neoliberalismo emanado del liberalismo clásico, aun cuando algunos intentan refutarlo, es una política donde los grandes capitales crean sus propias reglas y se expanden por los territorios donde puedan ofrecer sus productos, aprovechar los recursos naturales existentes y expandir sus capitales a través de la inversión extranjera directa. Al igual que en la etapa del liberalismo naciente, y alejándose del Laissez-faire, el Estado se vuelve proteccionista cuando las libres fuerzas del mercado dañan la economía (un ejemplo muy reciente es la crisis inmobiliaria en 2007-2008 en Estados Unidos, donde el Estado a través de las políticas públicas intervino para salvar los a inversionistas y consumidores, dando solvencia económica).

La expansión del capitalismo a través de acuerdos y tratados comerciales

A partir de los años ochenta, México mostró un cambio radical en la política económica con las medidas implementadas y sobre todo a través del proceso de desintervención del Estado en la economía, buscando una mayor rigidez del sistema económico, una mayor eficiencia en su funcionamiento y poder hacer frente de este modo a la crisis del estado de bienestar.

En otras palabras, una medida de reajuste para lograr estabilizar los indicadores económicos, controlar la inflación y generar una mayor seguridad a los inversionistas, propiciada desde luego por el despilfarro económico generado por la cantidad de recursos que estaban generando con la explotación petrolera y que fue su propia debacle.

En enero de 1979, cuando se encontraba como presidente de México José López Portillo, solicitó la posibilidad de formar parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT (General Agreement of Tariffs and Trade); sin embargo, hasta el 24 de julio de 1986, durante la gestión presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado, se firmó dicho ingreso (Bagundo, 2017).

Con la entrada de México al GATT, su economía se caracterizó por la desregularización, la liberación económica, la apertura comercial, bajo una política económica de ideología neoliberal, donde se le concedía la responsabilidad a los mercados de regular la oferta y la demanda. Aspectos importantes no fueron considerados en este acuerdo, como el referente a la fuerza laboral y el derecho de exclusión de los hidrocarburos como parte estratégica de seguridad nacional; sin embargo, con las reformas estructurales aprobadas en 2012, se dio apertura a la inversión extranjera y a la promulgación de las leyes secundarias en 2014, propuestas en el gobierno de Peña Nieto, lo cual muestra el compromiso con este tipo de organismos. Mientras que los trabajadores mexicanos en EEUU cada día sufren las consecuencias de estar fuera de estos acuerdos, con vejaciones, maltrato, separando familias mediante las deportaciones.

En la Ronda de Uruguay, después de una serie de negociaciones en lo que hoy se conoce como “el GATT de 1994”, se planteó entre los objetivos la reducción arancelaria del 40% en la actividad comercial de reducción; liberalización

gradual del comercio en agricultura (restricciones y subsidios) y tejidos (reducir el acuerdo Multi-Fibras en 10 años, acordado en 1974) (OMC, 2017).

Con nuevas propuestas y algunas acciones no realizadas, llegó el fin del GATT en el año 1994, sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), de la cual México pasó a formar parte en 1995. El sistema multilateral de comercio, regido por una serie de acuerdos negociados y firmados por los países miembros de la OMC, obligan a los respectivos gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos. Además del acuerdo firmado con la creación de la OMC, fue de los mecanismos de solución de diferencias, de revisión de políticas comerciales, la liberalización de compras y adquisiciones públicas, así como la elaboración de un marco general sobre un Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS). Es posible afirmar que las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC son: mercancías, servicios y propiedad intelectual (Tussle, 1997).

Dicho organismo está conformado por 164 miembros, cuyo comercio abarca el 98% del intercambio mundial. De acuerdo con las estadísticas de la OMC, en 2015, resaltaron con su actividad comercial solo 10 países, destaca a la cabeza Estados Unidos, China y Alemania, que controlaron el 52% del total del comercio total de mercancías y 53% del comercio de servicios (Bagundo, 2017).

La economía mexicana se ha adherido a este proceso de globalización, firmando acuerdos y tratados comerciales importantes que buscan mejorar los intercambios de bienes y productos. Los más importantes son los 11 tratados de libre comercio firmados con 46 países y otros de menor magnitud, como los 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs), acuerdos firmados con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre otros con los cuales se realiza más de 90% del comercio exterior mexicano. Muy recientemente se puede agregar la Alianza del Pacífico, proyecto de integración profunda entre Chile, Colombia, México y Perú, que nació en julio de 2015, y el Acuerdo Transpacífico firmado por 12 naciones (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) en 2016, pero que aún no entra en vigor por las diferencias existentes con el presidente Trump de EEUU (Gazol, 2016).

La crisis generada en los Estados Unidos en 2007-2008, dejó afectaciones sobre el libre comercio por las limitaciones de las empresas para importar, sin embargo el mercado se fue recuperando gradualmente gracias a la intervención del estado para reactivar el mercado inmobiliario. Con la llegada de Donald Trump la situación se complica, por la poca sensibilidad que ha mostrado respecto de los beneficios que los tres países obtienen con el TLCAN.

La relación comercial, la tecnología de punta y la industria maquiladora, la crisis ocurrida en 1982, transformaron la política económica que había permanecido desde los años 40, y que estaba basada en el Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), donde se dio un alto proteccionismo a la industria nacional con la finalidad de fomentar las condiciones para lograr una industria fuerte y exportadora. Los ochenta dieron paso a una ruptura del modelo, como señala Guillén (2013), al definirlo como la coexistencia de “un modelo ISI dominante con un amplio proteccionismo, una industria maquiladora en gestación y una economía mexicana petrolizada”.

La crisis se originó, por un lado, debido al mal manejo de las finanzas públicas, por el otro, la mala implementación de una política de desarrollo que no articuló adecuadamente todos los sectores productivos, dejando todo el peso de la economía en la explotación petrolera. Tales factores, aunados a las necesidades financieras que propició la crisis, hicieron que el Estado mexicano se viera atado de manos para la toma de decisiones en materia de política económica. En la crisis de 1982 se observó una fuerte contracción de la actividad económica, pérdidas de empleo, tasas de inflación que condujeron a la hiperinflación y una caída en las reservas internacionales, ante la fuga de capitales y la reducción del ingreso público ante la caída de los ingresos petroleros, que condujeron a declarar la insolvencia y la imposibilidad de cumplir los pagos internacionales (Herzog, 1984). La necesidad de recurso fresco obligó al Estado mexicano a firmar las denominadas cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional, así se dio paso a decisiones de transformar el modelo nacionalista de corte proteccionista por uno de libre mercado. El país requería reformas estructurales importantes que dieran estabilidad a los problemas macroeconómicos, como el control de la inflación.

De 1983 a 1985 se aplicó una política ortodoxa de estabilización macroeconómica centrada en el control del déficit fiscal y la inflación. A partir de 1985 se propuso un modelo orientado hacia el exterior, con una clara apertura comercial que permitió una disminución de las tarifas aduanales y desaparición de la licencias de importación (Guillén, 2013). A partir de 1986, México ingresó al GATT y en 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

El primer paso para instrumentar este modelo fue abrir las fronteras al capital a través de los beneficios otorgados a las maquiladoras para que se establecieran en el país, sin restricciones arancelarias, con la finalidad de la creación de empleos, integrar la tecnología a la industria nacional, capacitar a la mano de obra, distribuir el ingreso, el aprovechamiento de la capacidad industrial ociosa y la captación de divisas. Esta etapa de la industria maquiladora corresponde fundamentalmente al segundo periodo.

Se conoce un primer antecedente de la industria maquiladora que se encuentra con el acuerdo bracero Agreement, firmado entre México y Estados Unidos, el cual consistió en otorgar beneficios como servicios médicos, alimentación, vivienda, gastos de viaje de ida y vuelta, y un sueldo basado en el salario mínimo, a los mexicanos interesados en trabajar en el sector agrícola en los Estados Unidos. Villalpando (2004) señala que en 1966 nació el primer parque industrial en Ciudad Juárez, de ensamblado de televisores, base para el crecimiento de empresas maquiladoras de la industria textil, partes de automóviles, plásticos, y componentes eléctricos a lo largo de la frontera. En el territorio de Estados Unidos y muy cerca de las establecidas en México, se establecieron industrias “gemelas a lo largo de la frontera encargadas de la innovación, el control, y el diseño de la producción ensamblada en México”.

La segunda etapa de la industria maquiladora se ubica en el periodo de la crisis mexicana de 1982, que provocó una inestabilidad con dificultades para mantener el empleo por el cierre de Pymes que no pudieron mantenerse solventes. La industria maquiladora fue uno de los impulsores de la actividad económica. Se otorgó el derecho de establecerse a lo largo de la frontera en una zona de hasta 40 kilómetros, y posteriormente se autorizó el establecimiento de las maquiladoras en cualquier parte del territorio mexicano. Se abrió la posibilidad de importar sin pagar impuestos a equipo, materias primas y productos semi terminados,

importantes para el proceso de transformación y ensamble de productos a exportar (Villalpando, 2004).

La tercera etapa corresponde a la instalación de la industria maquiladora bajo la entrada del Tratado de Libre Comercio del Norte (1994), el cual aprovecha las facilidades que le da el acuerdo y migran a instalarse al interior del país, sobre todo se puede ver una industria mucho más calificada, como la industria automotriz. Sin embargo, no se establece acuerdo alguno en relación con la mano de obra, y se rige por las leyes internas de cada país. Ante esta situación, en el año 2012 se crearon reformas laborales a favor de las empresas, como el outsourcing o subcontratistas, la desaparición de las juntas de Conciliación y Arbitraje locales en 2016, donde los contratos se hacen en forma personal a criterio del patrón (según los servicios necesarios, principalmente por contrato por actividad definida), con el mínimo de prestaciones.

A finales de 2000 cambiaron las reglas y condiciones de la industria maquiladora, como producto de la crisis que enfrentó Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de esta industria en un 95%. Se redujo la producción de la maquila industrial por la aplicación de las reglas de origen del TLCAN, con la aplicación del artículo 303, que considera a las empresas maquiladoras como nacionales, de tal manera deben de pagar impuestos. Tercero las devaluaciones del peso hicieron que los costos de producción se elevaran propiciando el cierre y cambio de ubicación espacial, estableciéndose principalmente en el este de Asia (la paridad cambiaria subió hasta 10.35 en octubre de 1998, y disminuyó a 9.25 en abril de 1999). Sin embargo, contrasta con un crecimiento interno de alrededor del 6.9% y una inflación del 9%, donde las exportaciones explicaron más de la mitad del crecimiento de la economía, pero la otra parte correspondió a la recuperación de la demanda interna del sector privado, tanto consumo como inversión, explicando las tres cuartas partes del crecimiento (Carrrazco, 2005). Es importante señalar que la inflación se mantuvo controlada desde el año 1995, fue superior al 50% anual, de ahí se muestra un pequeño desajuste en 1998, pero con una tendencia a la baja hasta la fecha.

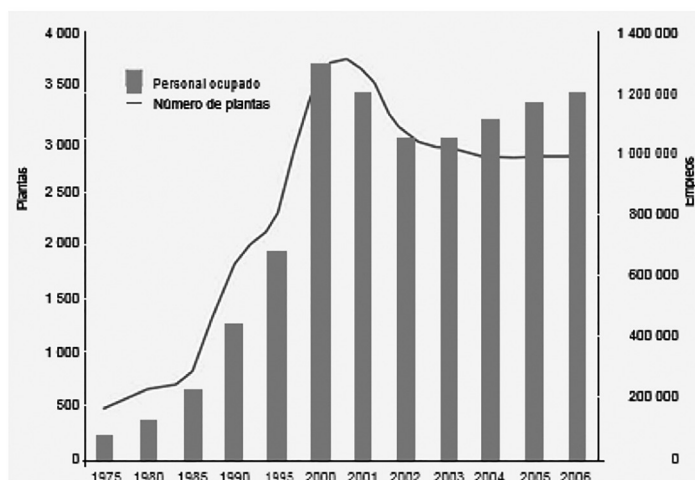
La participación de México, de 2000 a 2005, en ese mercado disminuyó 9.8% en la industria de muebles, 7.9% en telecomunicaciones, 5.3% en ropa, y 2.6% en computadoras. En la electrónica, por ejemplo, se perdieron más de 79,000

empleos de 2001 a 2004, lo que representó un descenso de 22 por ciento (Carrillo, 2007).

El mismo Carrillo (2005) había señalado que, desde octubre de 2000 hasta la fecha, las plantas maquiladoras habían perdido alrededor de 300,000 empleos y 890 plantas. Los más afectados fueron los sectores de ropa y electrónica, y las ciudades de Juárez, Nogales, Tijuana y Matamoros.

En la figura 1 se puede observar la tendencia creciente de la industria maquiladora y los empleos generados. De 2000 a 2003, se manifiesta un decrecimiento importante, para volver a un crecimiento, pero inferior al alcanzado en el año 2000. Clara tendencia de la situación de la importancia de las maquiladoras en México.

Figura 1. Evolución de la industria maquiladora y empleo en México



Fuente: elaborado con fuentes del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, en www.inegi.gob.mx, por Carrillo (2007).

Sin embargo, Carrillo (2004) afirma que a pesar de lo que se diga de esta crisis, el número de empresas siguió creciendo en 4.8% de 2005 a 2006, transformando hacia un proceso donde las empresas maquiladoras actuales son de alta tecnología en la innovación de procesos e ingeniería de productos.

Es importante resaltar que, desde 1994, las exportaciones totales pasaron de 61,900 millones de dólares corrientes a 381 mil millones de 2015, como señala Gazol, (2016), sería muy superficial afirmar que la política de libre comercio ha logrado sus propósitos, ya que el eslabonamiento y el estímulo al crecimiento económico ha sido poco fructífero, porque en México se da el insólito caso de que crecía más cuando exportaba menos, de tal manera que los niveles de desarrollo interno no se ven reflejados con esta política comercial de exportaciones o eso es realmente lo pretendido.

Guillén (2013) señala que la política de apertura comercial no ha sido tal como se ve en los datos duros, ya que no ha tenido la capacidad de arrastre interno, opacando el desarrollo interno y con un beneficio mayor al capital trasnacional:

El modelo secundario exportador ha mostrado un gran dinamismo al hacer que las exportaciones pasaran de 27,000 millones de dólares en 1990 a 166,000 millones de dólares en 2000. Este impresionante dinamismo se acompañó de un proceso de sustitución de exportaciones que llevó a las exportaciones manufactureras a representar cerca de 90% del total (145,000 millones de dólares) y desplazar los bienes primarios y petroleros. En el año 2000, del total de mercancías exportadas (166,000 millones de dólares), 66% (110,000 millones de dólares) fueron importaciones y solo 56,000 millones de dólares representaron productos y componentes nacionales. Dos hechos explican este fenómeno: la industria maquiladora realizó cerca de 50% de las exportaciones totales (80,000 millones de dólares) y 55% de las exportaciones de manufacturas. De esos 80,000 millones de dólares, 62,000 millones correspondieron a partes y componentes importados, por lo que la aportación neta de la maquila fue de solo 18,000 millones de dólares, en esencia mano de obra, ya que los insumos nacionales representaron menos de 3% (p.42).

Pero los ingresos percibidos en nuestro país son una fantasía, ya que los capitales regresan a sus países, de acuerdo con González (2017), quien indica que entre enero de 2013 y septiembre de 2017, se hicieron transferencias de recursos de empresas y particulares mexicanos a sus cuentas en bancos en el extranjero de recursos por 106 mil 468.8 millones de dólares, transferencias que se considera

fueron cuadruplicadas en el transcurso de este gobierno respecto del monto registrado en el periodo comparable del sexenio anterior. Comparado con el saldo actual de la deuda externa del gobierno federal, de alrededor de 90,301 millones de dólares, según datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Poco menor a los ingresos petroleros de alrededor de 127,785 millones de dólares. Un poco inferior en 11.7% al ingreso proveniente de las remesas durante el mismo periodo sexenal analizado que fue de 118,993.85 millones de dólares. Así es la magnitud existente de la fuga de capitales en México y que corresponde a los beneficios obtenidos por las empresas e inversiones trasnacionales.

El proteccionismo nacionalista en la era de Trump, contradicciones al libre mercado

La renegociación del TLCAN es, sin lugar a dudas, uno de los planteamientos que desde su campaña Donald Trump puso como de una imperiosa necesidad; señala la disponibilidad abandonar dicho tratado si no se logra un acuerdo favorable y presionando a las partes para que se modifiquen las relaciones comerciales. En las propuestas norteamericanas una de las grandes presiones está enfocada a las exportaciones agroalimentarias, al señalar que México se tendría que someter a las exportaciones de productos agropecuarios de manera estacional, solo cuando ellos lo requieran, cuando no se estén produciendo en su país.

Uno de los grandes efectos de una salida del tratado de EEUU se verá reflejado en los empleos que genera, alrededor de siete millones, el 14% correspondiente a empleos formales. Además de que estas empresas brindan seguridad social, pagan impuestos e invierten en investigación e innovación, y las empresas nacionales han quedado limitadas para lograr este tipo de beneficios (El Universal, 2017).

Si se mantiene EEUU en el TLCAN, será bajo cambios que Donald Trump estaría imponiendo, en situaciones nada gratas para México, casi tendientes a eliminar el Tratado, como solución de controversias comerciales, al señalar que cualquier problema tendría que dirimirse en los juzgados norteamericanos, para lo cual debe cancelar el capítulo 19 y no necesariamente como se venía haciendo. En cuanto a los aranceles, considera la posibilidad de que México y Canadá no estén excluidos, y puedan también adaptarse a los mismos, derogados con el

TLCAN. Plantea el control del tipo de cambio y no dejarlo a libre mercado, ya que considera que México ha sacado claras ventajas. También pretende modificar o adecuar nuestros marcos legales y adaptarnos a los que ellos tienen, para evitar la corrupción y lograr la transparencia pública (Nájar, 2017).

Uno de los temas sometidos a discusión es el de los salarios, de lo cual México no ha querido ceder, gran acierto de las contrapartes canadiense y estadounidense, por considerar que es el punto nodal que permite exista la migración de personas y, por el otro, que se tenga una competencia desleal al pagar salarios bajos y así servir como imán para que industrias de punta se trasladen a México, por ejemplo, las armadoras de la industria automotriz.

Los beneficios de esto, propician la posibilidad de ofertar en el mercado estadounidense automóviles a bajos precios. Las grandes corporaciones han encontrado rentable trasladarse al sur de la frontera para aprovechar el diferencial salarial entre Estados Unidos-Canadá y México. La cercanía con el mercado norteamericano ha permitido exportar a ese país sin pagar impuestos, por los acuerdos planteados en Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Si se aumentan los salarios se incrementarían los costos y se reflejaría en los precios de finales de los automóviles, donde los norteamericanos son los principales consumidores; por el otro están los aranceles que se quieren aplicar a este tipo de productos, los cuales orillarían a que la industria se volviera a establecer en los EEUU y cerrar sus plantas en México.

La brecha salarial entre ambos países es realmente importante, pero no se ha logrado transformar nada en los últimos 35 años. Un claro ejemplo es el que señala la BBC Mundo (10 enero, 2017) con respecto de los fabricantes estadounidenses, quienes pagan entre US\$8 (ocho dólares) y US\$10 (10 dólares) por hora a los obreros de sus fábricas mexicanas; en cambio, General Motors puede llegar a remunerar a uno de sus operarios sindicalizados en Detroit hasta con US\$58 (cincuenta y ocho dólares) la hora. Mientras que la firma surcoreana Hyundai paga a sus empleados en Alabama US\$42 (cuarenta y dos dólares) la hora en promedio.

El establecimiento de estas empresas transnacionales se da bajo la lógica del capital de maximización de beneficios, así lo afirma claramente Carrillo (2005), quien señala que a partir de la relocalización de los procesos de manufactura

intensivos en mano de obra a zonas de bajos salarios relativos y mejores condiciones para la rentabilidad de las empresas, como la del vestido y la electrónica, trasladaron los procesos de su país de origen (desarrollados) a las llamadas zonas de producción para la exportación en México.

La desregulación incidió mucho en el mercado de trabajo, en el que se observaron importantes caídas en los salarios de los trabajadores. En 2002 los salarios mínimos eran en términos reales tres veces menores que en 1980, y en el mismo periodo los salarios de orden federal se redujeron a la mitad. Es importante señalar que a partir de los años ochenta, los salarios en México disminuyeron de manera importante, pero principalmente los de la industria maquiladora, así lo afirma Carrillo (2005):

Se calcula que en 1997 el salario por hora en la maquiladora para los trabajadores directos (incluidas prestaciones) fue de 1.34 dólares la hora, lo cual equivalía aproximadamente a dos salarios mínimos. De esta cantidad, casi una tercera parte, eran bonos de asistencia, productividad, transporte y otros. Los salarios promedio más elevados se pagaban en Matamoros, por la fortaleza sindical de los trabajadores. En las ciudades fronterizas el salario promedio era 10% más elevado que en las no fronterizas. Comparado a nivel internacional, los salarios mexicanos son más bajos que los coreanos, pero más altos que los de la región centroamericana y los de China (38-39).

Ante la situación descrita, el panorama se vuelve sombrío y es importante vislumbrar los diferentes escenarios, planteando con fortaleza la importancia de continuar en estos acuerdos comerciales y abrir nuevos horizontes comerciales.

Como parte de la política de protección interna del mercado norteamericano a finales de diciembre de 2017, se aceptó la propuesta de reforma fiscal por parte de la Cámara de Representantes y el Senado de EU, en esto se aceptó una nueva ley de impuestos, mediante la cual se disminuye a 21% la tasa corporativa, se reduce el 20% sobre ingresos a compañías fiscalmente transparentes; se gravarán a una tasa del 15 por ciento si se mantienen en efectivo y ocho por ciento si se tienen invertidos en otros activos, dependiendo si existe repatriación de utilidades; se exentan dividendos de subsidiarias extranjeras en la mayoría de los casos; los impuestos estatales serán deducibles hasta 10 mil dólares (Flores, 2017).

Esta situación afecta a las empresas instaladas en México, ya que la reducción de impuestos abarata los costos de producción en los Estados Unidos y puede propiciar fuga de capitales.

Conclusiones

Las decisiones políticas de los países poderosos ponen en duda el paradigma liberal del libre mercado *laissez faire* (dejar hacer), que ellos mismos promulgaron al considerar que la intervención del Estado era dañina para un adecuado desenvolvimiento del mercado. La historia económica muestra los diferentes vaivenes que tiene la sociedad en su forma de concebir las relaciones comerciales y muestran que nada nació para quedarse, las circunstancias y la realidad modifican el actuar.

El surgimiento del liberalismo fue en su momento la panacea del cambio en las relaciones comerciales; sin embargo, el siglo XX mostró la importancia de la intervención del estado en la economía ante las diferentes crisis económicas y políticas existentes. Muy recientemente, 30 años antes de que terminara el siglo XX, se volvió a retomar la idea del libre mercado con lo que se ha denominado el neoliberalismo del mercado, que ha mostrado aspectos positivos de lo que puede ofrecer el mercado, pero también ha conducido a desigualdades sociales, pobreza y exclusión de grandes conglomerados de la sociedad. Ha propiciado un uso indiscriminado de los recursos naturales, contaminándolos, y deteriorando el medio ambiente, por su uso irracional.

Lo que en su momento se consideró un gran bloque comercial estratégico entre Estados Unidos y Canadá a través del Tratado de Libre Comercio, frente a los tigres asiáticos y la Unión Europea, ha puesto en duda su funcionamiento y propugna nuevamente la idea del regreso de un proteccionismo, donde el libre mercado se tambalea. Los grupos de poder de la sociedad, los empresarios, mostrarán la inconformidad ante las acciones que se tomen, en cuanto se vean afectados y confrontará las decisiones políticas tomadas.

El empirismo con el que el presidente de los Estados Unidos está tomando las decisiones en materia de política exterior, son un claro reflejo de la ceguera de su pragmatismo racista, xenofóbico, como un claro retorno de las supremacías

blancas y anglosajonas que permean la sociedad norteamericana en contra de las minorías radicadas en ese país.

Para México, haber descuidado el mercado interno se debe convertir en una preocupación central de sus gobernantes, ya que si se retira Estados Unidos del Tratado y vuelve a imponer aranceles u otras medidas proteccionistas, provocará que los capitales norteamericanos establecidos en México a través de la inversión extranjera directa retornen a su país de origen, lo cual provocaría una crisis de desempleo de magnitudes inimaginables, para lo que no estamos preparados.

Referencias

- BBC Mundo (10 enero, 2017). *Cómo se beneficia Estados Unidos fabricando productos en México*, en <http://www.bbc.com/mundo/noticias-38536136>. Consultado 14/11/17, 23:00 horas.
- Bagundo, G. (24 de julio, 2017). *La izquierda Diario*, de La izquierda Diario: <https://www.laizquierdadiario.com/Del-GATT-al-TLCAN-Mexico-cumple-31-anos-de-desregulacion-y-apertura-comercial>. Consultado el 10/11/2017, 22:00 horas.
- Carrasco, A. (2005). *Situación económica de México año 2000* recuperado en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-sem.htm>. Consultado el 20/11/2017, 18:00 horas.
- Carrillo, J., Hualde A. y Quintero C. (2005). *Recorrido por la historia de las maquiladoras en México*. Comercio Exterior, V. 55, N. 1, enero de 2005.
- Carrillo, J. (2007). *La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?* Comercio Exterior, V. 57, N. 8, agosto de 2007.
- Economía (2015). *En línea* en <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>. Consultado 11/11/2017, 21:00 horas.
- El Universal* 27/01/2017 en línea, en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/negocios/2017/01/27/empresas-de-eu-en-mexico-llaman-evitar-polarizacion>. Consultado el 15/11/2017, 19:00 horas.
- Flores, Z. (2017). *El Financiero* 18/12/2017 En: <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/estos-son-los-cambios-principales-de-la-reforma-fiscal-de-eu.html>. Consultado el 10/01/2018, 22:00 horas.
- García, F. (22 de abril, 2016). *Eklektikos.Liberty.me*. de 2017, en línea <https://eklektikos.liberty.me/breve-historia-del-liberalismo-clasico/> Consultado el 10/11/2017, 23:00 horas.
- Gazol, A. (2016). *Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance*. Economía UNAM V.13, N. 38, México, may/ago, 2016.
- Gherzi, E. (2004). *El mito del neoliberalismo*. En línea <https://www.elcato.org/el-mito-del-neoliberalismo>. Consultado 12 /12/2017, 22:00 horas.

- González, A. (2017). *La Jornada*, 13 de diciembre de 2017.
- Guillén, H. (2013). *México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico*. Comercio Exterior, V. 63, N. 4, julio y agosto de 2013.
- Nájar, A. (2017). *5 propuestas de Trump para renegociar el NAFTA*. BBC Mundo en <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40833540>. Consultado 14/11/17, 20:00 horas.
- Organización Mundial del Comercio, En: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_art24_s.htm. Consultado 13/11/2017, 23:00 horas.
- Polanyi, K. (2003). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica. México, Segunda Edición en español.
- Sée, H. (1983). *Orígenes del capitalismo moderno*. FCE, México D.F. Quinta reimpresión.
- Silva-Herzog, J. (1984). Documento-Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional. Comercio Exterior, versión electrónica, en: <https://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/218/8/RCE8.pdf>
- Tussle, D. (1997). *La política comercial en el marco de la Organización Mundial de Comercio*. Revista de la CEPAL, N. 62, pp. 117-163.
- Vaivasuata (11 de marzo, 2014). *Filosofía* en <http://diferenciaentre.info/diferencia-entre-liberalismo-y-neoliberalismo/>. Consultado el 10/11/2017, 23:00 horas.
- Villalpando, P. (2004). *La evolución de la industria maquiladora en México* (UANL, FACPYA, InnOvaciOnes de NegOciOs UANL, Impreso en México (ISSN 1665-9627). 1(2): 321-330, San Nicolás, N. L. México.

Los organismos reguladores del comercio internacional

Juan Carlos Hernández Gómez

Ulises Pérez Vázquez

Introducción

En un escenario global, en donde las economías de los distintos países se encuentran tan interconectadas, es necesaria la existencia de una estructura jurídico-económica que permita y promueva el flujo adecuado de las operaciones comerciales internacionales. El presente documento pretende analizar cómo operan algunos organismos internacionales en torno al comercio mundial, en particular los siguientes: la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial de Aduanas (OMA); además, en torno al sistema económico internacional y el regionalismo, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Se hará mención de dichos organismos en virtud de que, de acuerdo con Muñoz (2014:305), “la globalización es la fase del capitalismo a nivel mundial, caracterizada por la eliminación de las fronteras económicas”, en consecuencia para el futuro licenciado en Comercio Exterior resulta imperante conocer el funcionamiento de la estructura económica mundial.

En primer lugar, y como resultado de un acercamiento a la literatura existente en torno al tema, se debe resaltar cómo surge esta estructura hegemónica y

controladora del sistema económico mundial, para lo cual es necesario remontarse al intervalo entre la Primera y Segunda Guerra Mundial, tal como señala Quintana (2010: 189), en el cual y derivado de una depresión económica, imperaban las medidas proteccionistas de algunos países, las cuales poco a poco se fueron generalizando a través del incremento de aranceles, introducción de controles cuantitativos, entre otras medidas restrictivas del comercio mundial. Al término de la Segunda Guerra Mundial resultaba ya imperioso reducir las restricciones al comercio internacional.

Hacia 1946 la recién fundada Organización de las Naciones Unidas (ONU), heredera de la mal lograda Sociedad de Naciones o también denominada Liga de las Naciones, a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), emplaza a celebrar una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, paralela a la creación de un comité que prepararía el campo para la instauración de una Organización Internacional de Comercio, la cual complementaría las actividades del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, apenas creados un par de años atrás. En un principio se buscaba establecer una triada de organizaciones económicas internacionales con objetivos económicos específicos:

- a. El Fondo Monetario Internacional “para asegurar el orden y la estabilidad de las transacciones financieras internacionales”.
- b. El Banco Mundial “para promover la inversión”.
- c. La Organización Internacional del Comercio (OIC) “con la finalidad de sentar las reglas comerciales que facilitarían la liberalización comercial multilateral” (Quintana, 2010: 190).

Sin embargo, la OIC nunca llegó a establecerse, a falta de la ratificación de todos sus miembros; en su lugar comenzó a ejecutarse el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés: General Agreement on Tariffs and Trade) que posteriormente se convertiría en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Años más tarde, en 1952 surgió la OMA como un organismo intergubernamental encargado de mejorar el flujo de las mercancías a través de los

sistemas aduaneros de sus países miembros (Organización Mundial de Aduanas, 2012). Por otro lado, tras las negociaciones que dieron origen a este acuerdo, algunos países, principalmente en desarrollo, “consideraban que tenían poca participación en el acuerdo y que no resultaba de gran provecho para ellos, por lo que en 1962 el ECOSOC realiza en 1964 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) surgiendo así dos organizaciones en torno a los asuntos del comercio internacional” (Quintana 2010: v188), el GATT como un organismo intergubernamental independiente de la ONU y la UNCTAD como una agencia especializada de las Naciones Unidas.

En segundo lugar, es necesario distinguir la existencia de dos escenarios del comercio internacional, tal y como señala Witker (2015: 27) se reconocen “el multilateralismo, establecido por la OMC y sus acuerdos, y el regionalismo que se caracteriza por abarcar distintos grados de integración y que además la propia OMC avala de acuerdo con la cláusula XXIV del GATT”. La relación entre el multilateralismo y el regionalismo es muy estrecha, tanto que se puede afirmar que “el segundo representa una opción secundaria a los beneficios y necesidades del otro” (De la Reza, 2015: 187). Así las cosas, el sistema multilateral surge, como ya se mencionó, con el sistema de las Naciones Unidas y demás instituciones de la globalización, OMC, UNCTAD, OMA, FMI y BM, cuya principal característica es la cooperación entre naciones. Por su parte, el regionalismo pretende formar bloques comerciales y económicos que abarcan desde zonas de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hasta uniones económicas como la Unión Europea. Aunque también el regionalismo puede presentarse como escenarios de cooperación económico y política como el caso del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las cuales también serán objeto de estudio en el presente documento.

Cabe señalar que el análisis aquí realizado se orienta únicamente a las acciones que realizan en la praxis estos organismos internacionales, en torno al comercio y el sistema económico mundial, las cuales son de interés para que el profesional del comercio exterior comprenda el funcionamiento del mismo. Se debe precisar también que el estudio no se aborda desde una perspectiva social ni filosófica, en donde sin duda el sistema ha recibido bastantes críticas, como

el empobrecimiento de algunos sectores, aspectos relacionados con la sobreanía nacional (Díaz, 2008: 27), la necesidad de salarios bajos en algunos países como México, e incluso el alto grado de dependencia económica de algunos mercados, por mencionar solo algunas de ellas.

El sistema multilateral de libre comercio

La participación de México en estos foros económicos internacionales ha sido muy intensa en los últimos años, desde que ingresó a los mismos a través de decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación (DOF), órgano informativo oficial del Estado mexicano, a partir de lo cual colabora con estos organismos internacionales, como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. Ingreso de México a los organismos económicos internacionales

Organismo internacional	Ingreso de México
FMI	DOF 31 de diciembre de 1945.
BM	DOF 31 de diciembre de 1945.
OMC	DOF 26 de agosto de 1986.
UNCTAD	DOF 3 de marzo de 1982.
OCDE	DOF 5 de julio de 1994.

Fuente: elaboración propia con datos de Witker (2015: 27-69).

Es importante señalar que los organismos internacionales mencionados no trabajan de manera aislada o con rumbos variados, todos colaboran con la finalidad de mantener un orden en el sistema económico a nivel mundial, incluso trabajan de manera conjunta en determinadas situaciones y por mandato de sus propios instrumentos jurídicos que los crearon, por ejemplo, la OMC colabora con la UNCTAD en la administración del International Trade Center (ITC), el cual trabaja con la comunidad empresarial en torno a la promoción del comercio

y el desarrollo de las exportaciones, (OMC, 2017a). En este mismo orden de ideas y por mandato del Acuerdo de Marrakech, instrumento jurídico por el que se crea la Organización Mundial del Comercio, en su artículo III numeral 5, determina: “Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos” (OMC, 2017b).

En este sentido, debe abordarse el término coherencia como aquel que refleja la realidad en torno al diseño e implementación de las políticas públicas de un Estado, en donde, de acuerdo con estimaciones de la (OMC, 2004), la interdependencia es real, tanto así que la ineficiencia o el descuido en un ámbito puede reducir la eficacia de las medidas que se adopten en otro, sin olvidar lo señalado por el Banco de México (2017: 18) al mencionar que “el objetivo de las políticas públicas es contar con una economía que crezca más rápido y de manera sostenida”. Por ejemplo, imagine que un gobierno con la finalidad de percibir mayores ingresos a través de incrementos a las cargas fiscales a las empresas, obtiene por un lado los recursos necesarios para cumplir algunos de sus objetivos en materia social, pero por el otro, menoscaba la competitividad de dichas empresas, pues estas deberán absorber los tributos o trasladarlos al costo final de sus productos, por lo cual resulta menos atractivo adquirirlos en comparación con otros y se limita de esa forma su participación en el comercio internacional.

En una situación anterior, un ajuste en la política fiscal del Estado provocó un desajuste en su política comercial, que deberá resarcir mediante otros mecanismos, con la finalidad de alcanzar uno de sus objetivos en materia social, la cual se alejó del cumplimiento de otros en materia económica. En consecuencia, resulta necesario proceder a describir, de manera general, las principales características y funciones de cada uno de los organismos mencionados anteriormente, a fin de comprender su importancia en el sistema económico mundial y en particular su interrelación con el comercio internacional.

Organización Mundial del Comercio

La OMC tiene como finalidad principal eliminar-liberar el comercio, es decir, se trata de la única organización internacional que establece las reglas que regulan el comercio entre las naciones, de tal forma que este sea fluido y previsible. Se constituye como un foro en donde los gobiernos de los Estados miembros asisten a decidir el rumbo que se ha de seguir en torno a los temas comerciales, además “se constituye como un órgano para solucionar todas aquellas diferencias comerciales que surjan y finalmente busca que los países en desarrollo se integren a este escenario comercial internacional” (OMC, 2017c).

Antecedentes

Debe recordarse que desde 1947 existía un acuerdo sobre comercio, el GATT, que además buscaba la creación de un organismo internacional regulador del comercio internacional, el cual nunca vio la luz; sin embargo, el acuerdo mencionado subsistió y permitió por más de cuarenta años que el sistema comercial internacional se desarrollara. Sin embargo, con el pasar de los años los actores participantes consideraron la necesidad de establecer la tan anhelada institución, por lo que tras varias rondas de negociación y al término de la celebración de la Ronda de Uruguay del GATT, que se llevó a cabo de 1986 a 1993, los países miembros del acuerdo concluyeron en crear un organismo comercial mundial que tuviera la tarea de continuar con las acciones realizadas al momento por el GATT, pero con mayores facultades.

Al concluir la mencionada ronda, celebrada en Marrakech, Marruecos, se firmó el acuerdo en la fecha del 14 de abril de 1994, mediante el cual formalmente nació la OMC la cual entró en vigor el 1 de enero de 1995. Martínez (2006: 212-213). Cabe destacar que el GATT de 1947 y el GATT de 1994 son jurídicamente distintos, lo cual queda plasmado en el cuarto párrafo del artículo II del Acuerdo de Marrakech. Tal como refiere Witker (2011:72), el GATT constituía, por un lado, “un acuerdo internacional regulador del comercio, y por el otro, un foro de negociaciones comerciales”. Con el establecimiento de la OMC desapareció el GATT como organización, en virtud de que subsistió el acuerdo [GATT de

1994], modificado y adicionado con diversos acuerdos; por ejemplo, en 1947 únicamente se contemplaba el comercio de mercancías y para 1994 la OMC contemplaba además el comercio de servicios, así como aspectos relativos a la propiedad intelectual.

A continuación en la tabla 2 se mencionan las rondas comerciales que se suscitaron desde 1947 cuando se creó el GATT, hasta 1994, de donde emana la OMC, así como los temas que se abordaron en dichas reuniones.

Tabla 2. Rondas comerciales de negociación del GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas que se abordaron	Países
1947	Ginebra	Aspectos arancelarios.	23
1949	Annecy	Aspectos arancelarios.	13
1951	Torquay	Aspectos arancelarios.	38
1956	Ginebra	Aspectos arancelarios.	26
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aspectos arancelarios.	26
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aspectos arancelarios y regulaciones antidumping.	62
1973- 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Medidas arancelarias, regulaciones no arancelarias y acuerdos relativos al marco legal.	102
1986- 1994	Ginebra Marrakech (Ronda Uruguay)	Medidas arancelarias, regulaciones no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etcétera.	123

Fuente: tomado del sitio web de la OMC (2017d).

Funciones

De manera general, y según lo establecido en el artículo III del Acuerdo de Marrakech (OMC, 2017b), se puede mencionar que las principales funciones de la organización son las siguientes:

- Busca administrar y custodiar el funcionamiento de los acuerdos comerciales de la OMC.
- Se establece como un foro para las negociaciones entre sus miembros, en torno a sus relaciones comerciales.
- Trata de resolver las diferencias comerciales a través de su Órgano de Solución de Diferencias.
- Supervisa las políticas comerciales nacionales mediante el Órgano de Examen de Políticas Comerciales.
- Trabaja en cooperación con otras organizaciones internacionales.

México ha demostrado una participación activa y constante en los diversos foros de la OMC, solo por mencionar algunos aspectos, se puede señalar su participación en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) en donde ha actuado, de acuerdo con cifras de la OMC (2017h), en 24 casos como reclamante, en 14 como demandado y en 83 como tercero involucrado. Además, cabe destacar la notable labor del abogado mexicano Ricardo Ramírez Hernández, quien del 1 de julio de 2009 al 30 de junio de 2017 se desempeñó como árbitro del Órgano de Apelación del OSD de la OMC. Por otro lado, debe recordarse que durante septiembre de 2003, México fue sede de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Cancún, en donde se analizaron las negociaciones y avances en torno al programa de Doha para el Desarrollo.

Con respecto de su estructura administrativa, la OMC está integrada por representantes de todos sus Estados miembros, quienes se reúnen cada dos años y se organizan de la siguiente forma:

- Conferencia Ministerial.
- Consejo General.

- Comités que se derivan de los acuerdos multilaterales.
- Comités que se derivan de los acuerdos plurilaterales.
- Consejo del Comercio de Mercancías.
- Consejo del Comercio de Servicios.
- Consejo de Aspectos de Propiedad Intelectual.
- Órgano de Solución de Diferencias.
- Órgano de Examen de Políticas Comerciales.
- Comité de Negociaciones Comerciales del Programa de Doha para el Desarrollo.

Cabe hacer mención con respecto a los datos generales de la OMC, los cuales se aprecian en la tabla 3.

Tabla 3. Datos generales de la Organización Mundial del Comercio

Sede	Edificio William Rappard. Calle Lausanne, 154. Ginebra, Suiza.
Director.	Roberto Acevedo (Portugal).
Número de miembros.	159 miembros.
Presupuesto anual 2017.	197,203,900 francos suizos.

Fuente: elaboración propia con datos del sitio web de la OMC (2017e).

Por último, en torno a la OMC, debe mencionarse la estructura jurídica de dicho organismo, o los también denominados acuerdos (Witker, 2011: 3-84).

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [GATT 1994].
- Agricultura.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Textiles y vestido [expiró en 2005].
- Obstáculos técnicos al comercio.

- Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC).
- Antidumping [artículo VI del GATT de 1994].
- Valoración en aduana [artículo VII del GATT de 1994].
- Inspección previa a la expedición.
- Normas de origen.
- Trámite de licencias de importación.
- Subvenciones y medidas compensatorias.
- Salvaguardias.
- Acuerdo sobre facilitación del comercio.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Debe recordarse que la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) surge como una agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas en temas referentes al comercio y el desarrollo, pero con la particularidad de aglomerar a países en vías de desarrollo, o también denominados menos adelantados. La UNCTAD colabora con la OMC en torno a la integración de los países con tales características en el sistema multilateral de comercio y en la economía internacional.

La UNCTAD y la OMC realizan actividades conjuntas con la “finalidad de fijar el camino, estrategias y procedimientos orientados a obtener oportunidades de crecimiento económico interno, mediante conductas de comercio internacional óptimas por parte de los países más avanzados en sus relaciones comerciales con aquellos en vías de desarrollo” (Martínez, 2006: 187). Algunos ejemplos en los cuales se puede apreciar la colaboración de ambas instituciones en temas relacionados con la apertura comercial, el incremento de la capacidad de oferta exportable, el desarrollo de infraestructura relacionada con el comercio, investigación, desarrollo y de igual forma, asistencia técnica a los países menos adelantados, los encontramos en los siguientes:

Con respecto del fomento al comercio, la UNCTAD y la OMC colaboran en el Marco Integrado (MI), el cual se estableció para ofrecer ayuda a los gobiernos de los países menos adelantados, con la finalidad de potencializar su capacidad

comercial y el diseño de estrategias de alcance global. Asimismo, prestan asistencia encaminada al análisis de su capacidad de investigación.

Mediante el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica (JITAP), en coordinación con el CCI, la OMC y la UNCTAD, se ofrece asesoría a países africanos principalmente, para la adecuada implementación de su política comercial (OMC, 2017f).

Dentro de este marco de cooperación para la asistencia, cabe señalar que en 2012, México recibió por parte de la UNCTAD un informe sobre el desarrollo del sector agrícola, denominado Mexico's Agriculture Development: perspectivas and outlook, en el cual se hacen algunas recomendaciones a fin de mejorar el sector, por ejemplo, que México utilice su política comercial para el fortalecimiento del sector agrícola; que se trabaje hacia el fortalecimiento de la productividad y la producción agrícola, con la finalidad de incrementar la competitividad y la integración del sector agrícola en las cadenas de valor; que se incremente el trabajo en torno al cumplimiento de los estándares agrícolas internacionales, así como las medidas no arancelarias que exigen otros mercados, a fin de incrementar la calidad en el sector que le permita al país tener una mayor presencia comercial con productos de esta naturaleza en los mercados internacionales (United Nations Conference on Trade and Development, 2013: 169-173).

Antecedentes

En el marco del decenio del desarrollo, 1961-1970, declarado por el ECOSOC, el cual en su afán de lograr un trato justo para los países en aquellos tiempos denominados subdesarrollados, y con la finalidad de lograr que estos tuvieran una mayor participación alrededor del comercio internacional, que ya se gestaba con una infraestructura mucho mayor a raíz de los acuerdos de Breton Woods, y el establecimiento de instituciones como el BM, el FMI y el GATT, el ECOSOC buscaba fortalecer este sistema y extenderlo mediante la integración de un mayor número de naciones, lo cual contemplaba incluir aquellas que se encontraban en el semillero de su desarrollo económico.

La ONU, mediante dicho consejo, convoca en 1962 a una conferencia sobre comercio y desarrollo, que tuvo lugar en 1964 en la ciudad de Ginebra, Suiza, lo

cual resultó en la creación de la UNCTAD. Cabe señalar la activa participación de México en las diversas reuniones celebradas por este organismo, como prueba basta resaltar su participación en la preparación del documento denominado Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, aprobada en 1972 durante la reunión celebrada en Santiago de Chile, y en donde México “solicitaba un trato más equitativo y justo hacia los países menos desarrollados tanto en los diversos foros comerciales así como por parte de las naciones desarrolladas y demás organismos internacionales”, tal como lo señala Martínez (2006:187-191).

Actualmente, se puede considerar que la UNCTAD es la única organización de las Naciones Unidas encargada de atender los asuntos relacionados con el comercio y el desarrollo, en virtud de que la OMC no se considera como parte de la ONU sino como un organismo independiente. Los datos generales de la UNCTAD se aprecian en la tabla 4.

Tabla 4. Datos generales de la UNCTAD

Sede	Palais des Nations, 8-14. Av. De la Paix, 1211 Ginebra, Suiza.
Secretario general.	Mukhisa Kituyi (Kenia).
Número de miembros.	193 países miembros.
Presupuesto anual 2016.	68 millones USD.

Fuente: elaboración propia con datos de Naciones Unidas (2017) y UNCTAD (2017a).

Objetivos

De acuerdo con información obtenida de su sitio web (UNCTAD, 2017b), dicho organismo busca:

- Ayudar a las naciones en vías de desarrollo a comprender las diferentes opciones que tienen para abordar los desafíos en materia comercial y en torno al desarrollo económico.

- Lograr que las naciones en vías de desarrollo se integren de manera exitosa al sistema de comercio internacional.
- Apoyar a las naciones en vías de desarrollo a diversificar sus economías para hacerlas menos dependientes de los productos básicos.
- Atraer inversión a los países en vías de desarrollo.
- Lograr que los países en vías de desarrollo tengan un mayor acceso a las tecnologías digitales.
- Promover el emprendimiento y la innovación.
- Ayudar a las empresas locales a integrarse en las cadenas de valor.
- Proteger a los consumidores del abuso.
- Reducir las barreras que limitan la competencia.
- Acelerar al flujo de mercancías a través de las fronteras.

Derivado del análisis de los objetivos aquí mencionados, se debe resaltar que dicha organización ha trabajado de manera constante, desde sus orígenes, para lograr que las naciones que se han visto menos favorecidas por el comercio internacional, o que no han alcanzado el desarrollo económico de las grandes potencias comerciales, se integren al sistema económico y comercial internacionales, mediante la asistencia técnica o de programas específicos. En este sentido, se puede mencionar el programa COMPAL, del cual México ha sido beneficiado.

Este programa que implementa la UNCTAD a través de su Secretaría de Asuntos Económicos, ofrece asesoría técnica en materia de políticas de competencia y protección al consumidor a los siguientes países: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Uruguay, Perú, República Dominicana y Paraguay. La asistencia técnica que ofrece COMPAL “busca fortalecer las capacidades de los países beneficiados para el diseño e implementación de la política de competencia en sus mercados, así como incrementar el bienestar y la confianza de los consumidores en los mercados tanto nacionales como regionales, con el fin de coadyuvar al desarrollo sostenible” (UNCTAD, 2016).

Fondo Monetario Internacional

De acuerdo con Muñoz (2014: 317-318), una de las principales características de este organismo es la promoción de la cooperación internacional en asuntos monetarios, de tal forma que se logre un mayor flujo comercial a través de la capacidad productiva y la eliminación de las restricciones monetarias que dificulten el comercio mundial. También asesora y capacita a los gobiernos y sus bancos centrales en el diseño y desarrollo de sistemas de contabilidad pública.

Antecedentes

Tal como relata Martínez (2006: 180), durante julio de 1944, a la par de la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), se celebraba a iniciativa del gobierno estadounidense, en la ciudad de Breton Woods, New Hampshire, Estados Unidos de América, una conferencia monetaria y financiera a la cual se dieron cita cuarenta y cuatro naciones. En dicha conferencia se estableció un organismo financiero y monetario denominado Fondo Monetario Internacional, cuya sede sería la ciudad de Washington, D.C. La vigencia de dicho organismo se aplazó hasta la formal creación de la ONU, de tal forma que se integrara como parte de la misma. Entró en vigor el 27 de diciembre de 1945. Los datos generales de este organismo se aprecian en la tabla 5.

Tabla 5. Datos generales del Fondo Monetario Internacional

Sede	700 19th Street, N.W., Washington, D.C Estados Unidos
Director ejecutivo.	Christine Lagarde.
Número de miembros.	189 miembros.
Presupuesto anual.	668000 millones USD.

Fuente: elaboración propia con datos del sitio web del FMI (2016a).

Objetivos

El FMI (2016a) persigue los siguientes propósitos:

- Propicia la cooperación monetaria internacional.
- Busca que se facilite la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Promueve la estabilidad cambiaria.
- Colabora para establecer un sistema multilateral de pagos.
- Otorga préstamos ocasionales a los miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos.

El Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio

Se puede decir que las acciones principales del FMI están orientadas hacia la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional mientras que la OMC se centra en el sistema comercial internacional, sin embargo, ambos organismos buscan conjuntamente avalar un sistema equilibrado de comercio y pagos internacionales.

Ambas labores son complementarias en virtud de que se requiere, por un lado, de un sistema financiero internacional estable que permita preservar un comercio internacional avante y, por otro lado, un adecuado flujo del comercio mundial favorece que no se presenten crisis financieras y ayuda a evitar el riesgo de desequilibrios en los pagos (FMI, 2016b).

Banco Mundial

El Grupo Banco Mundial es una de las principales fuentes de financiamiento y conocimiento para las naciones en desarrollo, busca reducir la pobreza y promueve el desarrollo sostenible. Su misión es precisamente poner fin a la pobreza extrema y reducir al 3% el porcentaje de personas en esta condición para 2030; además,

busca fomentar un aumento en los ingresos del 40% más pobre de la población (Banco Mundial, 2017a). Los datos generales de este organismo se aprecian en la tabla 6.

Tabla 6. Datos generales del Grupo Banco Mundial

Sede	1818 H Street, NW. Washington, DC EE. UU.
Director gerente.	Jim Yong Kim (Corea del Sur).
Número de miembros.	170 países.
Presupuesto anual.	61 000 millones USD en préstamos.

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2017a, 2017b).

Como ya se mencionó, existe un mandato en el Acuerdo de Marraquesh que establece la OMC, en donde se estipula que dicha organización debe colaborar de manera cercana tanto con el FMI como con el BM, a fin de establecer un rumbo adecuado en torno al diseño e implementación de las políticas correspondientes que contribuyan al logro de los objetivos que persigue la OMC, lo cual se vuelve más necesario en un escenario global interconectado.

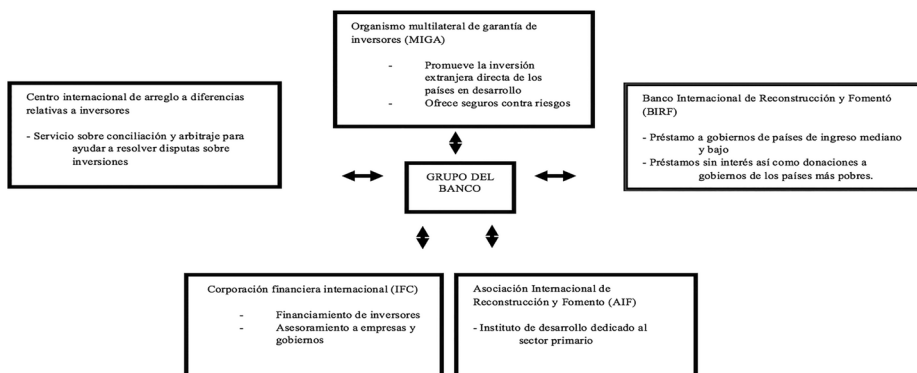
Sólo resta mencionar que dicha colaboración se encuentra plasmada en numerosas declaraciones, acuerdos, informes anuales y decisiones ministeriales, tomadas tanto en el marco de la OMC como del BM, pues la colaboración es mutua.

El grupo y sus objetivos

Acutualmente, el grupo BM desarrolla aproximadamente 12 mil proyectos para alcanzar sus objetivos a través de las cinco instituciones que lo integran: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento; Asociación Internacional de Fomento; Corporación Financiera Internacional; Organismo Multilateral de

Garantía de Inversiones, y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. De acuerdo con la figura 1, cada una de dichas instituciones tiene algunas funciones.

Figura 1. Instituciones del grupo del Banco Mundial



Fuente: elaboración propia con datos de Muñoz (2014: 313-314).

La cooperación regional en el entorno del comercio internacional

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

La OCDE es una organización de cooperación internacional que busca coordinar las políticas económicas y sociales de sus países miembros. Actúa como un foro en donde los representantes de cada país que la integran debaten e intercambian información, con la finalidad de armonizar sus políticas y así contribuir al crecimiento económico y coadyuvar al desarrollo tanto de los países miembros como de aquellos que no lo son.

Esta organización conglomerada a los países de más alto desarrollo económico en el mundo, tanto así que sus miembros integran aproximadamente el 70% del mercado mundial. En el desarrollo de sus actividades, los países miembros actúan

bajo los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente. Como resultado de sus reuniones y bajo los principios mencionados, la OCDE publica constantemente informes, libros, estadísticas, materiales y documentos de trabajo que contienen el análisis de la situación económica de sus miembros (Muñoz, 2014: 323-324).

Antecedentes

Como señala Trejo (2008: 247), este organismo tiene un vínculo en sus orígenes con la Organización Mundial de Aduanas (OMA), puesto que sus antecedentes se remontan a 1947, cuando algunos países europeos integrantes del Comité para la Cooperación Económica Europea decidieron instaurar un grupo de estudio que analizaría la posibilidad de crear una o más uniones aduaneras con un arancel externo común, tomando como referencia los acuerdos del GATT. Hacia 1948, dicho grupo establece dos comités: uno económico y otro de asuntos aduaneros, el primero representa el antecedente directo de lo que hoy es la OCDE y el segundo se convirtió en el Consejo de Cooperación Aduanera, que actualmente se conoce como OMA. Los datos generales de este organismo se aprecian en la tabla 7.

Tabla 7. Datos generales de la OCDE

Sede	París, Francia
Secretario general.	José Angel Gurría (México).
Número de miembros.	35 países miembros.
Presupuesto anual.	370 millones de euros.

Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE (2017).

Objetivos

Cabe resaltar que el principal objetivo de la OCDE es la promoción de políticas que incrementen el bienestar económico y social de las personas alrededor

del mundo, para lo cual dicho foro permite que los países debatan en torno a sus experiencias y acciones que implementan en temas diversos, tales como administración pública; agricultura y alimentación; asuntos sociales, migración y salud; ciencia y tecnología; comercio; desarrollo; energía nuclear; finanzas e inversión; desarrollo urbano, rural y regional; economía; impuestos; educación; industria y servicios; empleo; medio ambiente; energía y transporte (OCDE, 2017).

De acuerdo con Muñoz, los principales objetivos de esta organización son:

“Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo al desarrollo de la economía mundial. Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria. Contribuir a una sana expansión económica de los países en vías de desarrollo económico” (Muñoz, 2014: 324).

Al igual que otros organismos internacionales, para lograr el cumplimiento de sus objetivos, la OCDE mantiene un estrecho contacto con otras instituciones, por ejemplo, coopera activamente con la OMC de distintas formas, el director general de la OMC acude constantemente a la reunión del Consejo de Ministros de la OCDE, al foro de la OCDE, con la finalidad de debatir cuestiones económicas y comerciales. Incluso, la OMC utiliza mucha información obtenida de la OCDE al momento de emitir sus informes en torno al examen de políticas comerciales que realiza sobre sus miembros. Algunos de los temas en común para ambas instituciones son: agricultura, subvenciones a la exportación y créditos a la exportación (Martínez, 2006: 185; OMC, 2017g).

Conclusiones

Si bien la OMC resulta ser el principal organismo regulador del comercio internacional, debe comprenderse el contexto en el cual surge, y que dio lugar a la creación de otros organismos, que incluso actualmente favorecen al logro de los objetivos de la mencionada organización. Aquellos organismos económicos que resultaron de la conferencia de Bretton Woods, el FMI y el BM, contribuyen

en la esfera de un correcto diseño y aplicación de la política monetaria, cambiaria, fiscal de una nación, lo cual en su conjunto contribuye a una adecuada ejecución de su política comercial, objeto de examen de la OMC.

Por otro lado, resulta evidente que para las naciones, mantener cierta estabilidad en aquellos indicadores relacionados con su política económica, les permitirá ser más atractivos a la vista de los inversionistas y demás agentes económicos, es decir, un sistema de cambios estable, una inflación controlada, tasas de interés atractivas y una capacidad de pago aceptable, sumado por obvias razones a una estabilidad política y social, contribuirá a que sus operaciones comerciales con el exterior se mantengan constantes y contribuyan a cumplir sus objetivos que como nación se proponen en torno a elevar la calidad de vida de sus habitantes y elevar el desarrollo económico nacional.

Debe comprenderse que la participación de los diversos organismos reguladores del comercio internacional se realiza de manera conjunta, en busca de una coherencia en el diseño y ejecución de las políticas que le competen, así los países, para gozar de los beneficios derivados de su participación en el sistema económico internacional, deben ajustar sus políticas a los parámetros establecidos por dichos organismos, lo cual nuestro país ha debido implementar en numerosas ocasiones al formar parte de esta apertura a los mercados internacionales.

Con la finalidad de alcanzar sus objetivos propuestos de seguridad, justicia y bienestar, el Estado mexicano, mediante sus distintos gobiernos durante más de 20 años, ha celebrado diversos pactos con países y organismos internacionales, tanto así que actualmente cuenta con una vasta red de tratados y acuerdos comerciales con el mundo, lo cual le ha demandado tener una participación activa en las acciones que emprenden los organismos aquí descritos, por eso resulta de suma importancia que el futuro profesional del comercio exterior conozca, al menos de manera general, cómo surgieron, su integración, y principalmente cuáles son las actividades que los organismos reguladores del comercio internacional realizan, y de qué manera, a través del gobierno, se puede recurrir a estos para incrementar la actividad exportadora de México.

Referencias

- Banco de México (21:30 horas, 16 de junio de 2008). Evolución y perspectivas de la economía mexicana. Recuperado el 11 de diciembre de 2017, de Material de referencia, educación, Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7B3C1A08B1-FD93-0931-44F8-96F5950FC926%7D.pdf>.
- Banco Mundial (22:00 horas, 3 de noviembre de 2017a). Banco Mundial. Recuperado el 3 de noviembre de 2017, de Quienes somos: www.bancomundial.org/es/who-we-are.
- Banco Mundial (23:30 horas, 9 de noviembre de 2017b). The World Bank Annual Report 2017. Recuperado el 9 de noviembre de 2017, de Banco Mundial informe anual 2017: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27986>.
- De la Reza, G. A. (2015). Art. XXIV del GATT-OMC: La relación entre regionalismo y multilateralismo. Problemas del Desarrollo, *Revista Latinoamericana de Economía*, 185-204.
- Díaz, M. A. (2008). *Visiones críticas de la OMC*. ICE, 60 años del sistema GATT-OMC, 27-44.
- Fondo Monetario Internacional (21:00 horas, 3 de octubre de 2016). El FMI. Recuperado el 30 de octubre de 2017, de Datos básicos: <http://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>.
- Fondo Monetario Internacional (22:30 horas, 27 de septiembre de 2016). FMI. Recuperado el 30 de octubre de 2017, de El FMI y la OMC: <http://www.imf.org/es/About/Factsheets/The-IMF-and-the-World-Trade-Organization>.
- Martínez, R. (2006). *Legislación del Comercio Exterior* (3ª. Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Muñoz, R. (2014). *Derecho Económico* (2a. Ed.). México: Porrúa.
- Naciones Unidas (23:30 horas, 5 de noviembre de 2017). ONU. Recuperado el 5 de NOVIEMBRE de 2017, de Un vistazo a la UNCTAD: <http://www.un.org/spanish/events/unctadxii/UNVISTAZOALAUNCTAD>.

- OCDE (19:00 horas, 3 de noviembre de 2017). La OCDE. Recuperado el 3 de noviembre de 2017, de Acerca de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: www.oecd.org/centrodemexico/laocde.
- Organización Mundial de Aduanas (17:00 horas, 12 de diciembre de 2012). Organización Mundial de Aduanas, Región de las Américas y el Caribe. Recuperado el 12 de diciembre de 2017, de ¿Qué es la OMA?: <http://www.wcoamericaribe.org/que-es-la-oma>.
- Organización Mundial del Comercio (20:00 horas, 05 de noviembre de 2004). OMC. Recuperado el 05 de noviembre de 2017, de Informe sobre el Comercio mundial 2004, Coherencia: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report04_s.pdf.
- Organización Mundial del Comercio (11:00 horas, 01 de noviembre de 2017a). OMC. Recuperado el 01 de noviembre de 2017, de La OMC y el Centro de Comercio Internacional: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_itc_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio (12:30 horas, 01 de noviembre de 2017b). OMC. Recuperado el 01 de noviembre de 2017, de Textos jurídicos, ACUERDOS DE LA RONDA DE URUGUAY: http://www.wto.org/spanish/docs_S/legal_s/04-wto_s.htm#articleIII.
- Organización Mundial del Comercio (10:00 horas, 7 de noviembre de 2017c). OMC. Recuperado el 7 de 11 de 2017, de La OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio (15:00 horas, 8 de noviembre de 2017d). OMC. Recuperado el 8 de noviembre de 2017, de Entender la OMC, los años del GATT: de la Habana a Marrakech: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio (07:00 horas, 7 de noviembre de 2017e). OMC. Recuperado el 7 de noviembre de 2017, de ¿Quiénes somos?: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio (14:20 horas, 1 de noviembre de 2017f). OMC. Recuperado el 1 de noviembre de 2017, de La OMC Y las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): http://www.wto.org/spanish/thewto_S/coher_s/wto_unctad_s.htm.

- Organización Mundial del Comercio (18:00 horas, 9 de noviembre de 2017g). OMC. Recuperado el 9 de noviembre de 2017, de La OMC y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos OCDE: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_ocde_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio (13:00 horas, 10 de noviembre de 2017h). OMC. Recuperado el 10 de noviembre de 2017, de Solución de diferencias: diferencias por país: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_by_country_s.htm.
- Quintana, E. A. (2010). *El Comercio Exterior de México: Marco Jurídico, Estructura y Política*. México: Porrúa.
- Trejo, P. (2008). *El Sistema Aduanero de México, práctica de las importaciones y exportaciones*. México: Tax Editores Unidos.
- UNCTAD (09:00 horas, 3 de noviembre de 2017a). About UNCTAD. Recuperado el 3 de noviembre de 2017, de UNCTAD Annual Report 2016: unctad.org/en/PublicationsLibrary/dom2017_en.pdf?user=46.
- UNCTAD COMPAL (11:10 horas, 31 de octubre de 2016). COMPAL. Recuperado el 31 de octubre de 2017, de UNCTAD COMPAL: <http://unctadcompal.org>.
- UNCTAD (16:45 horas, 7 de noviembre de 2017b). unctad.org. Recuperado el 7 de noviembre de 2017, de About UNCTAD: unctad.org/en/Pages/aboutus.aspx.
- United Nations Conference on Trade and Development (21:00 horas, 08 de noviembre de 2013). unctad.org Publications. Recuperado el 8 de noviembre de 2017, de Mexico's agriculture Development: perspectives and outlook: unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2012d2_en.pdf.
- Witker, J. A. (2011). *Derecho del Comercio Exterior*. México: Porrúa.

A la sombra del TLCAN: instrumentos de fomento y desgravación arancelaria para los sectores empresariales exportadores de México

Alan Eduardo Ruiz Ruiz

Introducción

El objetivo de este estudio es analizar integralmente y a través del tiempo los programas de fomento que dieron forma a las características de la industria maquiladora actual, bajo la autorización de la Secretaría de Economía, del programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en México, para comprender e identificar las posibilidades del desarrollo de una manufactura y maquiladora propiamente nacional, aprovechando el marco de las renegociaciones del TLCAN y la búsqueda de nuevos mercados a las exportaciones mexicanas.

Los programas de fomento y los instrumentos de desgravación arancelaria, que con el paso del tiempo México ha ido mejorando, en busca de una perfección que permita un libre comercio y un ingreso extra a las arcas del país, son fruto de 70 años de experiencia (1947-2017) que pasaron desde una etapa proteccionista hasta la liberación casi total del comercio mexicano, tratando de cumplir con el objetivo primordial de la Organización Mundial del Comercio (OMC): la apertura del comercio en beneficio de todos sus miembros.

Se podrá observar en este capítulo, la manera en que México ha buscado desde siempre incentivar a la industria nacional, y se entenderá en una breve retrospectiva histórica, la evolución de la industria mexicana y la bienvenida a las empresas extranjeras, así como la apuesta a la competitividad de la industria nacional, sin la necesidad de agregar barreras al comercio, sino siempre buscando una competencia sana que lejos de perjudicar al productor mexicano lo anime a proveer a una industria que cada vez tiene más influencia de empresas transnacionales y multinacionales.

En un lapso de poco más de veinte años, México se ha vuelto un país proveedor mundial de productos terminados ensamblados y/o manufacturados, aprovechando los beneficios de los tratados de libre comercio, y hoy más que nunca tiene ante sí una oportunidad gigantesca de encontrar nuevos mercados, acercarse a Latinoamérica, región que la fue abandonando más y más en tanto crecía la dependencia comercial que ahora se tiene con los Estados Unidos.

Los planteamientos de la nueva administración del gobierno proteccionista de los Estados Unidos, invita a que los sectores empresariales mexicanos sean valientes y salgan de su zona de confort, esto no implica necesariamente salir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN) sino aprovechar la nueva relación comercial con otros países y los demás acuerdos comerciales.

Introducción a los programas de fomento de México, previa injerencia del TLCAN

En retrospectiva, México tradicionalmente había sido una economía proteccionista, motivado por la poca competencia durante la Segunda Guerra Mundial, periodo en el que las grandes potencias estaban ocupadas en su industria armamentista. Para 1947, el mundo necesitó de proveeduría y mano de obra, por lo que México trató de aprovechar este momento y formuló una política de sustitución de importaciones (Guillén, 2013) en la que las barreras arancelarias y regulaciones, así como restricciones no arancelarias a la importación, tomaron especial interés para la protección de los mercados nacionales.

Para el año 1965, la industria maquiladora como la conocemos actualmente, llegó a México (Villalpando, 2004). La economía mexicana venía de un periodo en el que la política de sustitución de importaciones, desde finales de 1947, había generado completamente lo contrario: las importaciones aumentaron mucho más que las exportaciones y se cayó en una dependencia importadora necesaria, paradójicamente, para el desarrollo de la industria nacional que buscaba el gobierno mexicano (Villarreal, 1974), esto motivó la búsqueda de inversión extranjera directa (IED) que inyectara dinero a las arcas empobrecidas del país.

Durante la implementación de la política de sustitución de importaciones, la inflación y el desempleo siguieron en aumento, la llegada de las maquiladoras en 1966 significaron el inicio de la evolución de la política de comercio exterior mexicano, pues se lograba amortiguar un poco la falta de trabajo y se impulsó el desarrollo económico de la frontera norte del país. Tal fue el impacto, que en tan solo 20 años –entre 1960 y 1980– los días necesarios de trabajo para la compra de una canasta básica en México, disminuyeron de ocho a cinco días laborales (Gollás, 2003).

Para finales de la década de los ochenta, México contaba con una industria maquiladora madura, lo que supuso el diseño de un programa integral que englobara el medio maquilador, además de incentivar el desarrollo de la industria en México. Derivado de estas ideas se concluyó con la aprobación en 1989 del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, mediante el cual se permitía que el 20% de la producción de la maquiladora se pudiera vender en México (Gómez, 2004).

El decreto de 1989, mencionado en el párrafo anterior, representó un destino atractivo para los inversionistas extranjeros, especialmente por la posibilidad de vender el 20% de producción en México, considerando que muchas de estas mercancías no pagaban impuestos a la importación, así se comenzaba con los cimientos del modelo de maquila que requeriría el TLCAN años más tarde (Gómez, 2004). México aprovechó de muy buena manera el escaparate que las negociaciones del TLCAN le representó y le rindió frutos al atraer más inversión con la firma de este en 1992.

La economía en México en esa primera parte de la década de los noventa, mostraba solvencia y una recuperación acelerada después de las caóticas

devaluaciones presentadas durante los gobiernos de José López Portillo y Miguel de la Madrid, y que no frenaron a la industria maquiladora, pues si bien en ese periodo de devaluación se importaba caro, permitía al mismo tiempo exportar con un buen margen de utilidad, y más aún si se agregaban insumos nacionales a los productos terminados de las maquiladoras, lo que al menos en teoría incentivaría la proveeduría nacional y generaría una industria maquiladora de exportación competitiva, que influiría positivamente a la industria nacional; sin embargo, el crecimiento económico en México en las últimas tres décadas ha sido bajo (Calderón & Sánchez, 2012).

Hasta antes de 1990, los programas de fomento a la exportación daban algunas ventajas fiscales, como el certificado de promoción fiscal publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de mayo de 1979; sin embargo, en México ya se vislumbraba una explosión en el sector maquilador, impulsado por ser uno de los objetivos primordiales del gobierno de Carlos Salinas de Gortari según su Plan de Desarrollo Nacional 1988 a 1994, para lograrlo surgieron diversos instrumentos de desgravación, con la intención de impulsar las exportaciones no petroleras y comenzar con una verdadera diversificación de productos de exportación y dejar paulatinamente de depender de las exportaciones del petróleo.

La competitividad de la industria nacional debía de ser la óptima para la eminente entrada al mundo de los tratados de libre comercio, pues supone un reto a los productores nacionales producir con base en los costos internacionales, más teniendo competencia extranjera en su propio país. Para incrementar esta competitividad, el gobierno mexicano creó a partir de 1990 algunos programas de apoyo, con base en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1989, del cual se creó el Decreto de Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), y posteriormente, el Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) .

Según el mismo decreto PITEX, el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari veía con gran optimismo cómo la importación temporal de insumos para producir artículos de exportación, podrían mejorar considerablemente la eficiencia industrial de la planta productiva en beneficio del consumidor nacional, pues

se esperaba que al no frenar la inversión extranjera directa, se incentivaría la competencia interna y eso generaría el abaratamiento de los precios de los productos finales vendidos en México, principiando por las zonas fronterizas del país (Douglas & Hansen, 2003).

Este decreto permitía principalmente lo siguiente:

1. Materias primas, partes y componentes destinados totalmente a integrar mercancías de exportación.
2. Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers destinados totalmente a contener mercancías de exportación.
3. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.
4. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.
5. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

En el caso de las empresas altamente exportadoras (ALTEX) se buscó promocionar las exportaciones de productos elaborados en México. Para los exportadores indirectos, bastaba con demostrar que sus exportaciones eran el equivalente al 50% de sus ventas totales, y los exportadores directos debían demostrar exportaciones mínimas anuales de tres millones de dólares o bien si la empresa no podía llegar a tal cantidad del valor de sus exportaciones, podía también aplicar demostrando la exportación mínima de un millón de dólares, pero con el argumento de que esto representaba el 40% de sus ventas totales.

Finalmente, las empresas de comercio exterior (ECEX) cuyo decreto fue diseñado con base en el Plan de Desarrollo Nacional 1994-2000, durante el sexenio de Ernesto Zedillo, en donde se priorizaba promover el acceso de los exportadores a financiamientos en condiciones de competencia nacional, en

especial a las pequeñas y medianas empresas. Las ECEX tenían como función recolectar las mercancías de los productores nacionales y brindarles el servicio de exportación, actualmente estas empresas en México son las comercializadoras modernas.

De las empresas PITEX, ALTEX y ECEX, nació posteriormente un programa definitivo que unificaría de alguna manera los beneficios y obligaciones de estos tres programas en un solo decreto, al cual más tarde, el 1 de noviembre de 2006, se le conocería como Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Empresas IMMEX, la conformación definitiva de oportunidades para las empresas exportadoras mexicanas y la economía de México

La oportunidad para el crecimiento de las empresas mexicanas exportadoras, si bien no nace propiamente con el decreto IMMEX, sí supone un punto de partida para entender el entorno actual de la industria en México, existen aproximadamente en todo el país cinco mil 56 empresas IMMEX, y han contribuido continuamente con alrededor del 20% del Producto Interno Bruto de México en los últimos años, cifra extremadamente importante considerando que en el país existen casi cinco millones de empresas correctamente establecidas en total.

Es necesario remarcar la importancia de la aportación del PIB de la industria maquiladora en México, considerando que de 1986 al segundo trimestre de 2017, el promedio de crecimiento del país ha sido un 2.34%, se observa un incremento considerable en los periodos de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo, en los cuales se obtuvieron crecimientos de 3.9% y 3.67%, respectivamente, gracias a la apertura comercial que experimentó México entre 1988 y el año 2000, tal como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1. Variación del PIB periodo 1986-2017

Variación PIB, últimos seis sexenios		
Sexenio	Presidente	Porcentaje de crecimiento, PIB promedio sexenal
1982-1988	Miguel de la Madrid	0.30%
1988-1994	Carlos Salinas de Gortari	3.90%
1994-2000	Ernesto Zedillo Ponce de León	3.67%
2000-2006	Vicente Fox Quesada	2.13%
2006-2012	Felipe Calderón Hinojosa	1.86%
2012-Actual	Enrique Peña Nieto	2.18%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

Para que las empresas IMMEX puedan sobrevivir sin TLCAN, tendrían que cambiar su estrategia, para obtener una diversidad de inversión extranjera directa, al buscar aprovechamientos comerciales con otros países, que tengan el potencial de exportar empresas maquiladoras a México, tales como China, Corea del Sur o Japón, este último absorbe el 4.7% de las exportaciones mexicanas.

Generalmente se entiende que el programa IMMEX se conformó para apoyar a las empresas transnacionales en el país y que se afianzaran las exportaciones de empresas mexicanas vinculadas con corporativos extranjeros, principalmente de Estados Unidos; sin embargo, se debe entender que el decreto IMMEX se encuentra diseñado para cualquier tipo de empresa exportadora en México, independientemente del destino de sus productos terminados.

La oportunidad que representan para el país las empresas IMMEX en México, no solamente radica en explotar el poder exportador de las empresas en el país, sino también el movimiento de la economía interna del país que estas proporcionan, pues al menos en 2016 fueron generadoras de dos millones 547 mil empleos

directos, el sueldo de estos trabajadores fueron absorbidos gracias al ingreso del extranjero de 112 mil millones de pesos, tan solo en el semestre correspondiente a enero-agosto de 2017.

A pesar del esfuerzo del perfeccionamiento de los programas de fomento, existe una fuerte crítica sobre el bajo crecimiento de México en la rama industrial en los últimos años (Calderón & Sánchez, 2012), pues se considera que México ha cedido su industria a las empresas extranjeras, y que programas como IMMEX favorecen al conformismo de la industria nacional, y que sofoca la creación de una industria propia 100% mexicana, que ayude a solventar los problemas de sobre importación de materias primas y el reparto de las utilidades con empresas extranjeras de los productos terminados exportados por México.

Aun así, le alcanza a México para presentarse ante el mundo como una economía que avanza despacio, pero avanza, tal es así que, con todo y su estancamiento industrial, avanzó seis lugares en el ranking de competitividad mundial: de ser en 2016 el número 57, ahora en 2017 ocupa el lugar 51. Bajo esta perspectiva, estaría en el top 10 mundial de mejores economías, al proyectarse para el año 2050 una séptima posición, solo por debajo de Brasil, como la economía más importante de América Latina (PWC, 2013).

Sin duda es necesario que las empresas mexicanas se desarrollen como exportadoras, y que los programas de fomento y sus facilidades administrativas y fiscales sigan vigentes, pero con la debida revisión del gobierno para evitar la fuga de tributación, es un modelo atractivo para los inversionistas extranjeros que ven en México un trampolín de exportación de sus productos terminados hacia todo el mundo, situación que México puede aprovechar para eliminar la dependencia comercial con los Estados Unidos.

Panorama de las empresas IMMEX y las empresas exportadoras en México, en el marco de la renegociación del TLCAN

México se ha convertido en un país exportador importante, concretamente su éxito lo debe a partir de la liberalización de su mercado con la entrada *al General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en 1985, lo cual le permitió posicionarse como uno de los mayores exportadores, no solo de América Latina, sino de todo

el mundo. A pesar de la desaceleración en las exportaciones que para ese año se tenía en AL, México, gracias a sus estrategias políticas y económicas, fue la excepción, pues de un crecimiento de 4.2% de exportaciones manufactureras registrados en la década de los setenta, aumentó a un 13.2% en la década de los años ochenta (Guillén, 2013).

Además, desde el 1 de enero de 1994, con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), terminó por orientar su mercado de exportación hacia Estados Unidos. Si bien de 1985 a 1993 las exportaciones a los Estados Unidos representaban ya en promedio un 72% del total, para 1994 aumentó un 17.3% su dependencia comercial con ese país (Hernández, 2006).

No solamente la entrada en vigor del TLCAN marcó a México como país exportador ante el mundo, también su ingreso al GATT, a marchas forzadas bajo la presión de Estados Unidos en la década de 1980 (Malpica, 2002). Estos dos factores fueron determinantes en la nueva administración y legislación del comercio exterior mexicano, pues dieron la pauta a la creación, eliminación y modificación de programas de fomento para incentivar la exportación de las empresas mexicanas, y con esto se daba la bienvenida determinante de la apertura comercial al mundo.

En México, a partir de la aceleración económica en las exportaciones de la industria maquiladora y manufacturera, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), incluso mucho más exportadora que cualquier otra economía latinoamericana (Ibarra, 2016), se han creado programas para incentivar el crecimiento de la industria nacional, y al mismo tiempo captar inversión extranjera directa que inyecte de oportunidades tanto de empleo como financieras al país, tal es el caso del Decreto de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, vigente desde el 1 de noviembre del 2006.

Los resultados actuales que se pueden apreciar con el fomento a las exportaciones, con base en el referido decreto, además de los positivos mencionados anteriormente (empleo, inversión extranjera directa, alta exportación de productos manufacturados o elaborados en México, etcétera) han generado una alta dependencia de la industria de otros países y la mexicana, parece haber caído en un estado de conformismo sin desarrollarse a gran escala, solo algunas zonas

en la república han logrado destacar en industria propia o extranjera (Sánchez, 2012). Mucho de esto se debe a que la alta demanda de mano de obra que ofrecen las maquiladoras y manufactureras transnacionales en México (Ibarra, 2016) ayudan a disimular la falta de industria mexicana que ha venido decayendo decepcionantemente desde 1985 (Sánchez, 2012) y que pone en un panorama preocupante al país con la renegociación del TLCAN, pues no se han adoptado medidas suficientes para sustituir las dependencias de importación de insumos y de capital para el funcionamiento de una industria nacional independiente (Ibarra, 2013).

Es necesario plantearse la pregunta: ¿estaremos preparados ante una liberación gradual de dependencia de las industrias extranjeras en el marco de la renegociación del TLCAN? Si la industria maquiladora en México no produce su propio capital, elimina automáticamente las posibilidades de crear una industria propia capaz de ser competitiva ante una guerra comercial, y peor aún, se quedaría sin más argumentos para defenderse en la renegociación del TLCAN, más que ofrecer mano de obra a las industrias extranjeras (Ibarra, 2016) que fácilmente y con argumentos se encuentran planteando sus condicionantes unilateralmente.

México se encuentra ante un panorama político, económico y social complicado ante la renegociación del TLCAN, pues ha llegado el momento en que los Estados Unidos de América, al mando del presidente Donald Trump, empiecen a reclamar la mano de obra que han cedido desde inicios de los años 60, disminución que se ha acentuado desde 1994 (De la Mora, 2017) con el éxodo de la industria manufacturera y maquiladora de Estados Unidos a México, principalmente motivados por los bajos salarios y el abaratamiento del costo de producción en México (Ibarra, 2016).

Figura 2. Gráfica que muestra el destino de las exportaciones mexicanas en todo 2016



Fuente: Elaboración propia con datos recuperados de: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/mex>.

Dentro de la estrategia del gobierno del presidente Trump para revertir el déficit comercial que han mantenido los Estados Unidos con México, se encuentra una serie de estímulos fiscales (Felices, 2016) que prometen animar a las empresas extranjeras o estadounidenses a invertir en el mismo Estados Unidos, también con el fin de recuperar esos empleos de manufactura y maquiladores perdidos anteriormente, esto fue una de las promesas de campaña de Trump que más alarmó a México y Canadá, pues no les son del todo convenientes.

En el caso de México, claramente son visibles los efectos económicos con la sola especulación del actual gobierno de los Estados Unidos, pues cada vez que Trump amenaza con llevarse empleos de México a Estados Unidos, la inminente renegociación del TLCAN y las políticas proteccionistas del gobierno estadounidense, la moneda mexicana se debilita por el temor de los inversionistas a seguir invirtiendo en el país, cuyo análisis ha sido planteado desde un punto de vista poco objetivo, pues mejorar la balanza comercial de Estados Unidos y

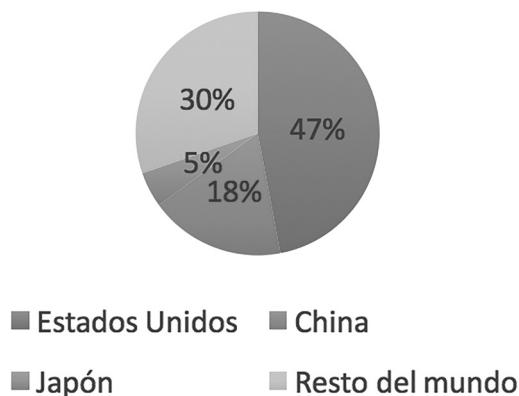
reducir el déficit comercial con los países del TLCAN, parece una tarea impráctica (De la Mora, 2017) esto si se soslayan los beneficios que el TLCAN ha traído para Estados Unidos.

En este contexto, el gobierno del presidente Donald Trump parece haber olvidado el objetivo original por el cual Estados Unidos firmó el Tratado de Libre Comercio con México (y con Canadá), dicha nación tiene una oportunidad extraordinaria de mantener el acceso preferente a un mercado de más de 100 millones de personas, permitiendo el libre comercio, y de paso restar poder a China que amenaza con arrebatarle la hegemonía en el mercado latinoamericano (Villarreal & Ferguson, 2017), tomando en cuenta que ese país ya cuenta con tratados de libre comercio con varios países latinoamericanos.

El aparente desconocimiento en materia de comercio exterior del gobierno estadounidense actual, ha pasado por alto que la gran mayoría de los productos terminados maquilados o manufacturados en México, contienen una gran cantidad de insumos de origen estadounidense (Villarreal & Ferguson, 2017) muestra de que si bien en la República Mexicana se han concentrado trabajos manufactureros, en Estados Unidos se han concentrado los corporativos y los servicios principales, con alto valor agregado, para la re-venta de estos productos terminados, lo cual representa un gana-gana para ambos países.

Figura 3. Gráfica que muestra los países de donde provienen las importaciones a México

Origenes de las importaciones de México



Fuente: elaboración propia con datos recuperados de: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/mex>.

La relación económica y política entre Estados Unidos y México se ha desgastado desde la llegada al poder de Donald Trump, incluso antes, desde la retórica, cuando aún era candidato a la presidencia (Vázquez, 2017). Por una parte, México llama “amenazas” a las ideas proteccionistas de Donald Trump, y el gobierno estadounidense lo entiende como “prioridades”. Se pudiera pensar por el actuar dubitativo del gobierno estadounidense que se siente comprometido a cumplir con las promesas de campaña de Trump, quien por convencimiento real de que las propuestas de Trump son lo mejor para los intereses de los Estados Unidos de América.

Ya desde un principio se tenía en consideración al menos 12 puntos urgentes para los primeros 10 días de gobierno del presidente Trump, entre estos uno de los más importantes: la renegociación del TLCAN (Vázquez, 2017), preocupante para México en el ámbito político, debido a las elecciones de 2018, y para Canadá por el hecho de que Estados Unidos ha planteado que las disputas comerciales se lleven a cabo en cámaras de comercio de su propio país, lo que constituye una violación a los principios del TLCAN (Johnson, 2017).

La priorización de la renegociación del TLCAN, impulsada por la agenda de los Estados Unidos bajo el argumento primordial de “proteger a los trabajadores estadounidenses” (Kelly & Sprunt, 2016) no ha sido del toda positiva para México y Canadá, debido a que Estados Unidos lleva el control de las negociaciones, pues se encuentra totalmente consiente de que es el cliente en esta negociación, y se encuentra aprovechando al máximo esta premisa, por lo que el gobierno mexicano ya veía lo duro que sería la negociación desde enero de 2017, fecha en que el presidente Enrique Peña Nieto declaró sus cinco principios y diez objetivos (Ortíz-Mena, 2017).

Tales objetivos y principios del presidente Peña Nieto, además de hablar sobre temas migratorios, abarca también en el punto sexto específico, el mantenimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, incrementando las exportaciones con Canadá y Estados Unidos en una sana competencia (Ortíz-Mena, 2017) para contrarrestar el efecto de las políticas proteccionistas de Trump e intentar salvar el camino de la reforma energética y la cadena de suministro que esto representa para el sector maquilador y manufacturero del país (Vargas, 2015).

En el mismo sentido energético, que si bien pareciera no tener relevancia en el tema de la industria manufacturera y maquiladora, se trata de un arma a favor de México que puede utilizar para la renegociación del TLCAN, pues las exportaciones de gas natural de Estados Unidos a México, han tenido un aumento considerable y se estima que sigan en el mismo tenor al menos hasta 2019 (Russo, 2017).

De aquí que pudiera servir como uno de muchos temas de contrapeso y que ejerzan presión al gobierno estadounidense; sin embargo, si la renegociación falla, no sería tan catastrófico para México en el largo plazo, pues se obligaría a trabajar su propia infraestructura para la extracción y completa explotación de sus recursos energéticos (Russo, 2017), ejemplo que seguiría la maquila, y en sí la industria mexicana.

La renegociación del TLCAN no es algo que solo preocupe a los tres países involucrados, incluso se encuentra en la mira de muchos otros países que se ven afectados directa o indirectamente, que ya han empezado a realizar sus predicciones y ordenando sus economías en vísperas de la renegociación, principalmente los

países asiáticos, observadores mudos en busca de oportunidades de inversión, para México esto representa nuevos mercados que pudieran suplantar la dependencia económica que tiene con Estados Unidos. (Okamoto & Kobayashi, 2017).

Conclusión

Independientemente de las posturas políticas en la renegociación del TLCAN, el comercio mexicano ha demostrado que tiene los medios suficientes para subsistir con o sin TLCAN, pues es un país que ha tenido que aprender con el paso del tiempo a diversificar su economía, tanto por la gran variedad de productos que produce como por los que además exporta, también demuestra esa diversificación con la gran cantidad de acuerdos comerciales que mantiene y que le abre la puerta del libre comercio a un total de 46 países.

México se encuentra ante un abanico de oportunidades que le pueden ser benéficas si aprovecha su industria ya existente, y aumenta su competitividad interna incentivando la creación de empresas nacionales que reditúen un alto valor agregado, es decir, dar un paso más hacia el modernismo industrial sin dejar de percibir la inversión extranjera directa, pero creando una cultura de consumo interno, de lo hecho en México.

Hace falta entonces una generación del sacrificio, aquella que reconozca la fortaleza de la economía mexicana, y que sin importar el costo que actualmente tienen los productos nacionales frente a los extranjeros, comercializados en el país, se decidan por consumir el producto nacional, pues es la manera de iniciar a incrementar la producción, capital, empresa y empleo 100% mexicanos, esto incentivaría el crecimiento y el desarrollo económico de México a gran escala, tal como ha sucedido con algunos países asiáticos como Japón y Corea del Sur.

Se debe entender que la posición actual de México ante los Estados Unidos es producto de varias décadas de conformismo y de entreguismo comercial, y que los esfuerzos por mejorar los programas internos en el sector industrial maquilador, han sido dispuestos para los inversionistas extranjeros. Aún hay trabas para los empresarios mexicanos que se aventuran al comercio exterior, pero las esperanzas del país ahora recaen en las nuevas generaciones, esas educadas en la era del libre comercio y que serán las encargadas de continuar o corregir el futuro del país.

Bibliografía

- Ángeles Villarreal M. y Ferguson Ian F. (2017). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Cornell University ILR School, federal Publications. Recuperado de: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1937 Consultado el 4 de octubre de 2017, 13:04 horas.
- Calderón, C. y Sánchez, I. (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del Desarrollo*, 43 (170) recuperado de: https://probdes.iiec.unam.mx/en/revistas/v43n170/body/v43n170a5_1.php Consultado el 4 de octubre de 2017, 13:25 horas.
- De la Mora, L. M. (2017). La renegociación del TLCAN, ¿Qué quiere Trump?, *Problemas Económicos y Sociales de México*, En: Seminario permanente, Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República, México D.F. disponible en: <http://www.bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/3539/presentacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Consultado el 11 de Octubre de 2017, 14:44 horas.
- Douglas Lawrence, H. T. (2003). Los Orígenes de la industria maquiladora en México, *Revista de Comercio Exterior*, 53 (11: 1045-1056).
- Felices, G. (2016). *Global implications of Trump's fiscal stimulus, United States Politics and Policy, The London School of Economics, United States*. Consultado el 14 de octubre, 09:20 horas. Recuperado de: <http://bit.ly/2fVNboz>.
- Gollás, M. (2003). *México. Crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)*. Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 10-48 p.
- Gómez Vega, M. (2004). El desarrollo de la industria de la maquila en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 35 (138), 57-83.
- Guillén Romo, H. (2013). *México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico*. *Comercio Exterior*, 63 (4: 34-60).
- Hernández Bielma, L. (2006). *El TLCAN y los efectos de creación o desviación del comercio*. *Comercio Exterior*, 56 (5: 382-390).

- Ibarra: Salazar, J, y García Pérez, F. (2016). Las demandas de factores productivos en la industria maquiladora. *Estudios Económicos*, 31, 26, 5-303. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59746428003> Consultado el 8 de octubre de 2017, 17:02 horas.
- Ibarra Salazar, J. y García Pérez, F. (2013). Elasticidades de sustitución y separabilidad de los factores productivos de la industria maquiladora. *Estudios Fronterizos*, 14() 155-185. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=53029647007> Consultado el 8 de octubre de 2017, 18:05 horas.
- Johnson R. Jon. (2017). The Art of Breaking the Deal: What President Trump Can and Can't Do About NAFTA, Commentary, N. 464, Institute C.D. Howe Institute.
- Kelly, A. y Sprunt, B. (noviembre 9 de 2016) Here is what Donald Trump Wants To Do In His First 100 Days, npr politics, recuperado de: <http://www.npr.org/2016/11/09/501451368/here-is-what-donald-trump-wants-to-do-in-his-first-100-days> Consultado el 15 de octubre, 10:25 horas.
- Malpica de la Madrid, L. (2002). *La influencia del derecho internacional en el derecho mexicano*, Noriega Editores, México, 260-261 p.
- Okamoto Keisuke y Kobayashi Shunsuke, (february 21, 2017) january 2017. Trade Statistics, Japan's Economy, Daiwa Institute of Research.
- Ortiz-Mena, A. (2017). Toward a Positive NAFTA Renegotiation: A Mexican Perspective, pp. 25-35 En: A Path Forward for NAFTA, C. Fred Bergsten and Monica de Bolle, Editors, Peterson Institute For International Economics, Washington D.C. Estados Unidos.
- PWC (enero, 2013). "World in 2050: the BRICs, and beyond; Prospects, Challenges, and Opportunities" Recuperado de http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/the-brics-and-beyond-prospects-challenges-and-opportunities.jhtml Consultado el 6 de octubre de 2017, 12:33 2013.
- Russo Thomas N. (2017). Will Renegotiating NAFTA Threaten U.S. Natural Gas Exports to Mexico? Pp. 12-16, International Association for Energy Economics. Recuperado de: <https://www.iaee.org/en/publications/news-letterdl.aspx?id=411> Consultado el 26 de octubre 14:20 horas.

- Sánchez Juárez, I. L. (2012). Ralentización del crecimiento y manufacturas en México. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 21() 137-170. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85923409007> Consultado el 8 de octubre de 2017, 17:42 horas.
- Vargas, R. (2015). La Reforma Energética: a 20 años del TLCAN. *Problemas del desarrollo*, 46(180), 103-127. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362015000100006&lng=es&tlng=es. Consultado el 20 de octubre de 2017, 16:42 horas.
- Vázquez-Rodríguez, A. M. (2017). “Trump, el muro y la posverdad”. En *Análisis Plural*, segundo semestre de 2016. Tlaquepaque, Jalisco: ITESO.
- Villalpando, P. (2004). La evolución de la industria maquiladora en México, *Innovaciones de negocios*. 1(2:321-320).
- Villarreal Patricio, R. (1974). El desequilibrio externo en el crecimiento económico de México: su naturaleza y mecanismo de ajuste óptimo; devaluación, estabilización y liberalización, *El trimestre Económico*, 41 (164: 775-810).
- Villarreal, M. A. y Ferguson, I. F. (2017). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, Congressional Research Service, p.20.

Estrategias para la elaboración y presentación de un precio competitivo de exportación

Ulises Pérez Vázquez

Juan Carlos Hernández Gómez

Introducción

El presente capítulo tiene por objeto mostrar de una forma clara y dinámica la forma en que se estructura, se determina y se presenta el precio de un producto para su exportación, tomando en cuenta las diferentes técnicas que se pueden utilizar para dicha actividad; se busca que el lector pueda utilizar las herramientas requeridas para hacer este trabajo de una manera eficiente y al mismo tiempo generar un resultado competitivo para el mercado internacional al cual va dirigido.

La elaboración de un precio de exportación es una actividad de suma importancia para las empresas que desean presentar un producto a un nuevo mercado internacional, ya que el precio terminará siendo una carta de presentación para sus posibles clientes, lo cual puede generar el éxito o fracaso en la incursión del producto al mercado extranjero, por esto debe generarse una oferta atractiva para ellos.

En la actualidad y debido a la alta competitividad de los mercados, es necesario que los expertos en comercio exterior conozcan y dominen la metodología requerida para la construcción de un precio competitivo, por esto se presenta una recopilación de diferentes autores, con la finalidad de tener en un solo documento todos los elementos necesarios para dicha actividad y poder desempeñar un mejor trabajo.

La estructura de este capítulo consta de los siguientes temas: Técnicas de fijación de precios de exportación Costing y Pricing; Incoterms, antecedentes y uso, y Elaboración de una cotización internacional. En cada apartado se desarrollarán los subtemas necesarios para poder dar un entendimiento más claro y preciso al tema central, que se presentará de una forma práctica por medio de ejemplos y diagramas que faciliten la comprensión del contenido.

Técnicas de fijación de precios de exportación

Para poder abordar las técnicas de fijación de precios de exportación y los elementos que intervienen en estas, es necesario primero definir qué es un precio y cuál es la importancia del mismo, para lo cual se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Definición de precio

Kotler y Armstrong (2013).	“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio”.
Stanton, Etzel y Walker (2007)	“El precio es la cantidad de dinero u otros elementos de utilidad que se necesitan para adquirir un producto”.
Czinkota y Ronkainen (2007)	“El precio es un elemento de la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos y representa un instrumento importante ante la competencia. Al mismo tiempo, precio representa una forma en cómo la empresa se comunica con el consumidor, dándole un elemento para la evaluación de la oferta”.

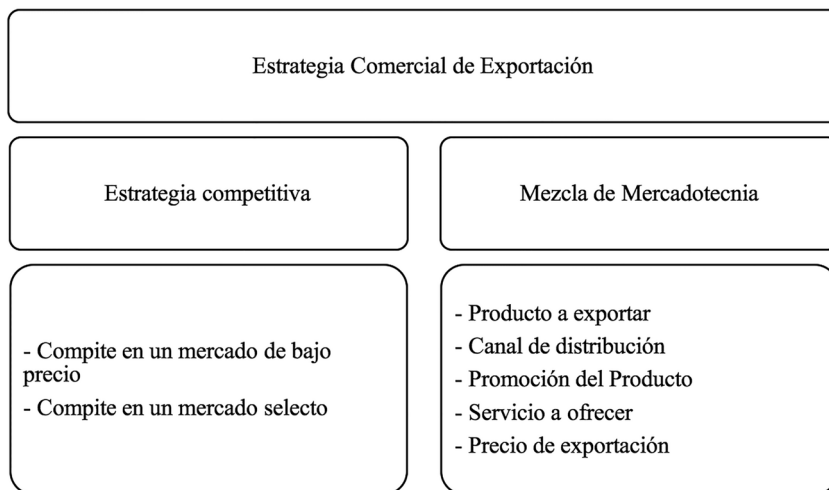
Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los autores mostrados, se puede concluir que el precio es el dinero que se requiere para obtener un bien o servicio, funge como un elemento estratégico ante la competencia y como una carta de presentación ante los clientes que desean satisfacer una necesidad o deseo. Este concepto no varía mucho de la interpretación de un precio de exportación, ya que al final lo único que varía son las consideraciones del mercado externo y los gastos de exportación que deben tomarse en cuenta para su elaboración, por lo cual se entenderá que al referirse a precio se está considerando el precio de exportación de un producto.

De acuerdo con ProMéxico (2010) es necesario considerar tres elementos básicos que tienen influencia en la formación del precio: la empresa y su producto, el mercado al cual van dirigido y la logística internacional. Esto pone en manifiesto que el entorno de exportación es diferente al del mercado nacional, por lo cual es de vital importancia considerar las particularidades del mismo.

Dado estas circunstancias específicas y los elementos intervinientes dentro de la fijación de un precio de exportación, surge el concepto de Estrategia Comercial de Exportación (ECE) conforme a lo que menciona Bancomext (2002), es un enfoque que permite a las empresas la selección de un producto para su exportación y las adecuaciones requeridas, la fijación de un precio de exportación, la selección de un mercado y los canales de distribución necesarios, la elección de los clientes potenciales y la forma como se llevará a cabo la promoción del producto. Esta actividad debe buscar no solo penetrar un mercado extranjero, sino un posicionamiento a largo plazo, generando una mayor rentabilidad de la actividad exportadora, por lo cual esta estrategia deberá aplicarse durante todo el proceso de exportación. La ECE está conformada por dos elementos de la mercadotecnia, los cuales se explican en el cuadro 2.

Cuadro 2. Elementos de la estrategia comercial de exportación

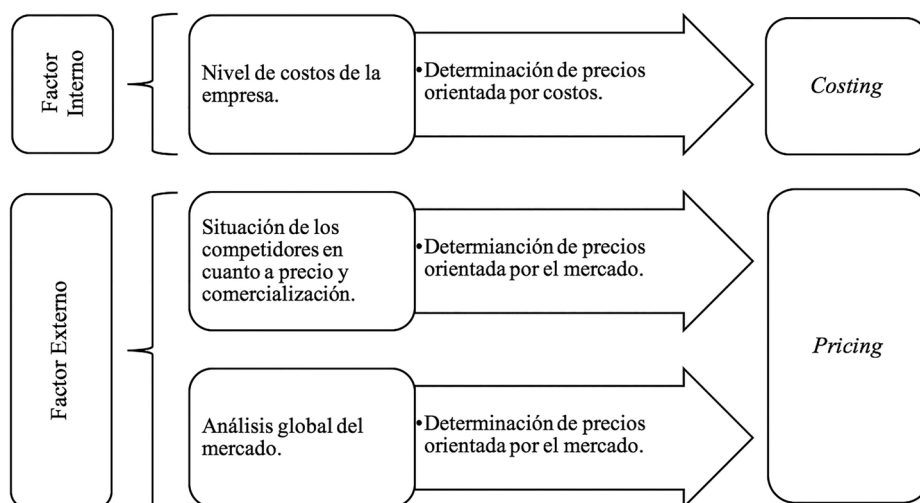


Fuente: elaboración propia con datos de Bancomext (2002).

Como se puede notar, por un lado, se busca el objetivo comercial que la empresa persigue al determinar la forma en que desea competir; por otro lado, las herramientas que le servirán para el posicionamiento del producto en el mercado, conformadas en general por los cuatro elementos de la mezcla de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción.

Los siguientes elementos que deben tomarse en cuenta en la estructuración de un precio de exportación, son las técnicas para la fijación del mismo, las cuales de acuerdo con ProMéxico (2010), dependen de tres elementos: el análisis del mercado, la competencia y el nivel de costos de la empresa. Dichos elementos dan origen a tres políticas para la fijación de precios, las cuales están orientadas por los costos, el mercado o la competencia, dos de estos elementos están determinados por factores externos a la compañía, mientras que el otro está determinado por factores internos, lo que da origen a las dos técnicas para la fijación del precio de exportación *Costing* y *Pricing*. Para un mejor entendimiento se presenta el siguiente diagrama:

Figura 1. Técnicas de fijación de precios de exportación



Fuente: elaboración propia con datos de ProMéxico (2010).

Costing

El *Costing* es una técnica de fijación de precios que considera los elementos internos de la compañía, específicamente los relacionados con los costos, Álvarez (2013) menciona que es una estrategia muy utilizada, ya que consiste en solo determinar los costos totales por producto, agregarle una utilidad deseada y así se obtiene el precio de venta, mientras que para el precio de exportación se utiliza el precio puesto en planta, el cual ya contempla la utilidad y se van sumando los costos inherentes a la logística de exportación del producto, esto de acuerdo con los términos de negociación acordados y el lugar donde se depositará la mercancía.

La principal ventaja que tiene esta técnica de fijación de precios radica en la facilidad para obtener la información necesaria a fin de estructurar el precio, ya que solo depende del conocimiento de los diferentes costos que intervienen, desde la elaboración y la transformación del producto, hasta hacerlo llegar al consumidor final.

Por otra parte, la principal desventaja radica en una mala fijación del precio, lo que puede generar que se entre con un precio mucho menor al de la competencia, lo que significa que no se obtendría el nivel de ganancias idóneo, o que genere una mala imagen por percepción de mala calidad ante el consumidor; o por el otro lado, que el precio sea muy elevado y no sea atractivo para el cliente ni competitivo en el mercado.

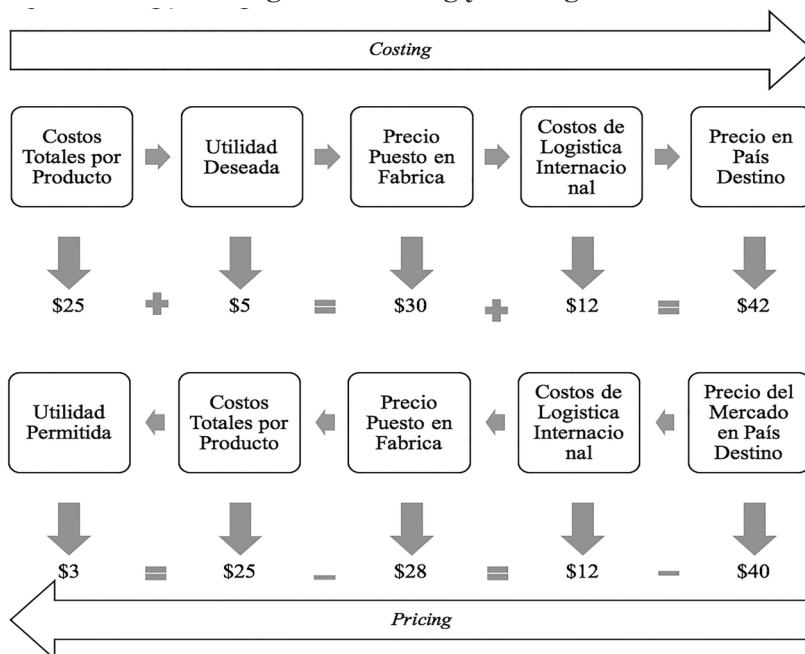
Pricing

Esta técnica representa un retroceso en cuanto a la forma de la estructuración del precio, lo cual implica un conocimiento previo sobre el precio que tiene el producto en el mercado objetivo, ya sea dado por la competencia o la intensidad de la demanda. Álvarez (2013) explica que el método a seguir para el uso de esta técnica radica simplemente en utilizar el precio dado por el mercado en el país destino y a este ir restándole los costos de logística internacional para tener un precio comparado con el precio puesto en fábrica, el cual le permitirá al empresario evaluar la disparidad que existe entre ambos y así poder determinar la estrategia a utilizar, al mismo tiempo que le deja saber la utilidad real que el mercado internacional le da a su producto.

La principal ventaja de esta técnica de fijación de precio es la claridad que le da al empresario en la toma de decisiones, ya que podrá decidir si la oferta exportable sigue una estrategia de liderazgo en costos o de diferenciación.

Por otro lado, la desventaja o el inconveniente que se puede generar al utilizar esta técnica, solo está relacionada con la investigación necesaria para determinar el precio base en país destino y así poder llevar a cabo el retroceso de los costos de logística internacional. A continuación se presenta un ejemplo de cómo funcionan dichas técnicas de fijación de precios de exportación.

Figura 2. Costing y Pricing



Fuente: elaboración propia.

Como se puede notar, el uso en el ejemplo anterior de la técnica de *Pricing* es de mucha utilidad, ya que permite tener más claro el posicionamiento del precio en el mercado al cual va dirigido, esto lleva a una mejor forma de estructurar las políticas de precio y venta que la compañía puede implementar para ser más eficiente. En otro escenario menos favorable, el *Pricing* puede dar una mejor perspectiva, ya que la compañía tiene la oportunidad de saber si no es competitiva o buscar alternativas para disminuir sus costos, o en caso más extremo, declinar la incursión al mercado y buscar una mejor opción.

En general, ambas técnicas utilizadas a la par, pueden potencializar los resultados de éxito de la compañía al entrar a un mercado internacional, el reto para los empresarios y especialistas en comercio exterior es la realización de un buen análisis de costo, al mismo tiempo que se hace un retroceso de precio para tener una visión más completa del nivel de competitividad que el producto que la compañía pretende lanzar al mercado tiene.

El uso de Incoterms en la fijación de precio de exportación

Como se mencionó en el apartado anterior, una parte importante que interviene en la fijación de un precio de exportación tiene que ver con los costos de logística internacional a los cuales está sujeta la mercancía. Esta actividad no consiste simplemente en sumar las erogaciones de logística, ya que es necesario determinar qué costos y responsabilidades corresponden a cada uno de los integrantes de la transacción internacional, vendedor y comprador. Así, surgen en un esfuerzo internacional por homologar términos que se limiten a la determinación de los derechos y responsabilidades, a los que son acreedores los exportadores e importadores de bienes, esto de acuerdo con el lugar pactado para la entrega de las mercancías.

De esta necesidad por determinar lineamientos generales en las transacciones internacionales surgen los Incoterms, publicados por primera vez en 1936 por parte de la Cámara de Comercio Internacional. Dichos términos de comercio internacional han tenido una evolución importante en los últimos 80 años, a continuación se presenta una breve cronología con los eventos más importantes de dichos términos.

Cuadro 3. Evolución de los Incoterms

Año	Evento
1812	Surge el primer antecedente de un término de comercio en las cortes británicas.
1919	Se funda en París, Francia, la Cámara de Comercio Internacional (CCI).
1936	La CCI crea la primera versión de los Incoterms.
1953	Se da la primera revisión de las Reglas Incoterms, de lo cual surgen tres nuevos términos para transporte no marítimo.
1967	Se realiza la tercera revisión de las Reglas Incoterms, en la cual se adhieren dos términos nuevos referentes a la entrega de la mercancía en la frontera.

1974	Hay un avance en el transporte aéreo y, por ende, en los términos utilizados para este tipo de transporte, del cual surge el término FOB Airport, el cual hace la especificación de dejar la mercancía sobre el medio de transporte aéreo.
1980	En esta revisión se toma en cuenta el incremento del uso de contenedores, lo que da origen al término FCA, que hace la referencia a dejar la mercancía en un patio de contenedores.
1990	Se realiza una quinta revisión, la cual fue completa y en ella se eliminan términos específicos por transporte.
2000	Hay una modificación importante para el despacho de aduana de las mercancías, dicha modificación responde a la forma en que la mayoría de las autoridades aduaneras abordaban los problemas registrados en esta actividad.
2010	Es la edición más reciente de las reglas hasta la fecha, la cual se consolida en 11 términos, divididos en cuatro grupos.

Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara de Comercio Internacional (2017).

Dicha evolución se ha dado frente a los cambios en el campo del comercio exterior, lo cual responde a necesidades específicas en cada una de las revisiones, siendo las últimas cuatro actualizaciones al cambio de década. Por la dinámica mostrada, la siguiente modificación está programada para su presentación en el año 2020, tomando en cuenta dos años de trabajo de recopilación de información para la evaluación correcta de los términos y poder así presentar una actualización que haga frente a los cambios en los negocios internacionales y la operatividad del mismo.

Como se mencionó, las reglas Incoterms vigentes son las de la revisión de 2010, las cuales están constituidas por once términos de comercio internacional, presentados a continuación con sus siglas, el término en español y en inglés es con la finalidad de facilitar su aprendizaje.

Figura 3. Incoterms 2010.

Grupo E	EXW	• En fábrica • Ex Works
	FCA	• Franco transportista • Free Carrier
Grupo F	FAS	• Franco al costado del buque • Free Alongside Ship
	FOB	• Franco a bordo • Free On Board
Grupo C	CPT	• Transporte pagado hasta • Carriage Paid To
	CFR	• Coste y flete • Cost and Freight
	CIP	• Transporte y seguro pagados hasta • Carriage and Insurance Paid to
	CIF	• Coste, seguro y flete • Cost, Insurance and Freight
Grupo D	DAT	• Entrega en Terminal • Delivered At Terminal
	DAP	• Entrega en el lugar convenido • Delivered At Place
	DDP	• Entrega. Derechos pagados • Delivered Duty Paid

Fuente: elaboración propia con datos de Afi (2017).

Como se muestra en la figura anterior, cada una de las reglas tiene sus particularidades, y en conjunto van especificando y transmitiendo las responsabilidades y costos que cada una de las participantes asume en la transacción internacional. Dentro de la Guía Afi (2017) se menciona que también es necesario considerar: las responsabilidades aduaneras, el lugar de entrega, las maniobras de

carga y descarga de la mercancía, y la transición de las responsabilidades, al igual que el tipo de transporte que se utilizará, ya que esta versión de los Incoterms se divide en dos grupos: por un lado, están los exclusivos para transporte marítimo, y por otro los que se pueden utilizar para transporte multimodal. Esta división facilita el aprendizaje de las reglas, ya que hay cuestiones similares en los costos y responsabilidades y únicamente varía el transporte utilizado.

Figura 4. Costos y responsabilidades de los Incoterms 2010

Obligaciones Exportador	Transporte marítimo		Generales	Transporte multimodal		Obligaciones Importador
	El vendedor entrega la mercancía en su fábrica, sin el despacho de exportación, ni las maniobras de carga.			El exportador entrega la mercancía en su fábrica, sin el despacho de exportación, ni las maniobras de carga.		
	El exportador entrega la mercancía a un costado del buque y realiza los trámites de exportación.		=	FCA	El exportador pone la mercancía lista para su descargo en el lugar convenido o carga la mercancía en el transporte del importador dentro de sus instalaciones. En ambos casos, el exportador cumple con la documentación para la exportación.	
	El exportador entrega la mercancía sobre el buque designado por el importador.					
	El exportador paga el transporte marítimo internacional.		=	CPT	El exportador paga el transporte internacional.	
	El exportador paga el seguro marítimo internacional, pero el riesgo no es transferido hasta el lugar acordado.					
	Se realiza la descarga en la terminal convenida.		=	CIP	El exportador paga el seguro internacional, pero el riesgo no es transferido hasta el lugar acordado.	
	El exportador paga el transporte en país destino.					
	El exportador paga el transporte en país destino.		=	DDP	El exportador entrega la mercancía descargada en el lugar convenido.	
	El exportador correo con los trámites de importación de la mercancía.					

Fuente: elaboración propia con datos de Afi (2017).

La figura anterior muestra que las reglas Incoterms son una consecuencia lógica de responsabilidades y costos, lo cual implica que conforme el exportador va adquiriendo obligaciones, el importador las va perdiendo y viceversa, lo cual facilita su aprendizaje y aplicación, si se tiene clara la jerarquía, o el orden que dichas reglas lleva.

Esta revisión permite ver la importancia y el impacto que tienen las Reglas Incoterms en la fijación de un precio de exportación, debido a que de acuerdo con el término que hayan pactado el exportador y el importador, serán los costos de logística que se agregarán al precio del producto, esto ocasionará una variación determinada por el lugar pactado donde se dejará la mercancía.

Esta variación quedará de manifiesto y será más notable en el siguiente apartado, donde se elabora e integra una cotización, generando diferentes propuestas de precio de exportación de acuerdo con los términos de comercio acordados por las partes.

Transporte internacional

Dentro del apartado anterior se menciona cómo los Incoterms influyen en la propuesta del precio de exportación, debido a los costos que cada una de las partes intervinientes absorbe. En este apartado se hará una breve acotación sobre la influencia del transporte, los tipos y las principales empresas que tienen actividad en México.

Maubert (2009) menciona que la elección del tipo de transporte es una decisión que debe tomarse con base en varios factores que influyen en la entrega de la mercancía, ya que es necesario tomar en cuenta itinerarios, frecuencia de salidas, costos, si los servicios son regulares, tiempos de traslado, entre otros; por lo cual se concluye que esta decisión debe ser a través de una evaluación del costo de oportunidad que cada uno de los factores junto con las empresas y tipos de transporte ofrecen.

Hay diferentes tipos de transporte utilizados en la logística internacional, estos son seleccionados de acuerdo con las diversas variables: costos, distancias, tiempos, naturaleza de la mercancía y servicios disponibles en los países, tanto de origen como de destino. Por esto, en la figura 1.5 se muestra una clasificación de los tipos de transporte.

Figura 5. Clasificación de los transportes internacionales

Terrestre	• Autotransporte (Camiones, pipas, tráilers) • Ferrocarril (Vagones de distintos tipos)
Acuaticos	• Lacustre y Fluvial • Marítimo (Servicio: altura, cabotaje regular y <u>tramps</u>)
Aéreo	• Considerar las especificaciones en la forma de transporte de mercancías (espacios y embalaje)
Ductal	• Fluidos y gases
Multimodal	• Piggy-back

Fuente: elaboración propia con datos de García (2004).

Por último, en este apartado se presenta un catálogo con algunas de las empresas transportistas más representativas en México, con la finalidad de tener una visión general de las compañías que realizan esta labor, esto dividido por tipo de transporte.

Cuadro 4. Empresas transportistas en México

Autotransporte	Ferroviario	Marítimo	Aéreo
Autolíneas Mexicanas (ALMEX)	Ferromex/ Ferrosur	APL de México	Fastpaq by Aeromar
Autotransportes Cuauhtémoc	Ferrovalle	CSAV México	Aeroméxico Cargo
RAME	KCSM	CMA CGB México	Aerounión
Autotransportes Chamizal	Ferrocarril Coahuila	Hianjin Shipping México	MasAir AmeriJet
Autodasa	Durango	Happag Lloyd	Avianca Cargo
Autoexpress Frontera Norte	Union Pacific de México	Hamburg Sud	Consolcarga
Autoexpress Hércules	Canadian BNSF Railway	Maersk Line México	Fedex
Autoexpress NoryCaribe	de México	Línea Peninsular	Hermes Aviation
Autolíneas Regimontanas	Canadian	NYK de México	IAG cargo
Autoexpress Norycaribe	National Compañía de Ferrocarriles	SC Line México	Regional Cargo
	Chiapas Mayab	Transportación Marítima de California	Lufthansa Cargo
	CSX	Transportación Marítima	United Cargo
	GATX	Mexicana/TMM	
	Ferrocarril Canadian Pacific		

Fuente: elaboración de una cotización internacional.

La parte final de la fijación de un precio de exportación está conformada por la elaboración y presentación de una oferta, la cual puede ser realizada por solicitud de un cliente o por iniciativa del exportador, al realizar la actividad de prospección de clientes.

Para la integración de una cotización internacional, ProMéxico (2010) establece una metodología que consta de siete pasos:

- Elaborar las bases de cotización.
- Determinar el costo total por unidad de cotización.
- Determinar la utilidad.
- Obtener el precio de exportación EXW.
- Cotizar servicios logísticos.
- Determinar el costo por unidad de cotización por cada servicio logístico.
- Integrar la cotización al sumar al precio EXW, los costos logísticos correspondientes, con base en los Incoterms a utilizar.

Cada uno de estos pasos tiene elementos específicos que conforman todo el proceso de la determinación de un precio de exportación, y que se explicarán cada uno de ellos por subtemas específicos.

Elaborar las bases de cotización

Para poder determinar la base de cotización es de considerar dos elementos que se utilizan en esta actividad: unidad de manejo y unidad de cotización. De acuerdo con Bancomext (2002), la unidad de manejo es la forma en que se agrupan los productos para su correcto acomodo dentro de un contenedor, mientras que la unidad de cotización es la forma o presentación en que se va a vender el producto, el cual puede ser por pieza, caja, frasco, etcétera.

Después de determinar la forma de vender los productos (unidades de cotización) y la forma como serán agrupadas para su acomodo (unidades de manejo), se realizará la actividad de cubillaje, la cual consiste en determinar cuántas unidades de manejo caben dentro de un contenedor, para después calcular las unidades de cotización que caben dentro del mismo, que de acuerdo con Bancomext (2002), esta actividad consiste en comparar el volumen de nuestro contenedor en metros cúbicos, restándole un 10% de libre, entre el volumen de nuestra unidad de manejo, así determinar la cantidad de unidades de manejo que caben, para luego multiplicar este resultado por el número de unidades de cotización que cada unidad de manejo tiene; de esta forma, obtener el total de unidades de cotización dentro del contenedor y tomar como base de cotización este dato.

Determinar el costo total por unidad de cotización

Esta actividad consiste en sumar los costos necesarios para la elaboración del producto y así poder tener claro lo que la empresa eroga en la transformación de un bien. ProMéxico (2010) establece que primero se debe separar los costos variables y los costos fijos, para posteriormente poder determinar el costo variable unitario que tiene la elaboración del producto; a continuación, establecer el costo fijo unitario para el cual el costo fijo de un periodo se debe prorratear entre toda la producción nacional y de exportación que se elaboró en dicho periodo, así se obtiene el costo fijo que corresponde a cada unidad producida. Para finalizar, se suman el costo variable unitario y el costo fijo unitario, y se obtiene el costo total por unidad de cotización.

Determinar la utilidad

Para llevar a cabo este paso es necesario contemplar diferentes factores, como el valor del dinero en el tiempo, las condiciones del mercado y la competencia, la propia percepción de ganancia del empresario, las características del producto y las políticas de fijación de precio de la empresa.

Obtener el precio de exportación EXW

Para la obtención del precio EXW, únicamente se debe sumar el costo total, el cual ya debe incluir las adecuaciones del producto para su exportación como etiqueta, empaque, envase y embalaje, para posteriormente sumarle la utilidad determinada en el apartado anterior.

Cotizar servicios logísticos

En este apartado se realiza la cotización del precio de las diferentes actividades de logística internacional que se requieren para el traslado del producto al país destino. Es importante tener en cuenta diferentes proveedores y contemplar itinerarios, frecuencia de salida de los transportes, rapidez, seguridad y tener

diferentes opciones para dichas actividades, buscando un equilibrio entre precio y eficiencia.

Determinar el costo por unidad de cotización por cada servicio logístico

Esta actividad consiste en prorratear los costos de logística entre el total de unidades de cotización que tenga el embarque, para lo cual se divide el costo del servicio entre el total de unidades. Si el costo está dado en porcentaje, es necesario determinar el valor de acuerdo con la base mencionada para su cálculo.

Integrar la cotización al sumar al precio EXW los costos logísticos correspondientes, con base en Incoterms a utilizar

Este paso consiste en ir sumando los costos unitarios de logística determinados en el apartado anterior, de acuerdo con el Incoterms utilizado para la cotización, por lo cual el precio irá variando de conforme el exportador vaya adquiriendo mayores obligaciones de acuerdo con la secuencia de Incoterms.

Una vez conformado el precio de exportación de acuerdo con el Incoterms pactado, lo que resta es la presentación del precio, junto con la vigencia del mismo y las políticas de venta de la compañía, (Bancomext, 2002: 148 y 149) contempla los siguientes elementos que una cotización internacional debe cumplir:

- Datos de la empresa.
- Nombres de las compañías (*company name*).
- Domicilio completo (*address*).
- Apartado Postal (*PO Box*).
- Teléfono(s) (*telephones*).
- Correo electrónico/Internet (*e-mail/Internet*).
- Responsable (*executive in charge*).
- Puesto (*position*).
- Referencias comerciales/bancarias (*commercial/financial references*).
- Características y/o información del producto.
- Nombre o descripción (*product description*).

- Fracción arancelaria de los países exportador e importador.
- Especificaciones técnicas/comerciales (*commercial/technical specifications*).
- Usos y aplicaciones (*use and applications*).
- Cuenta con (*available*): catálogos (*catalogues*), muestras (*samples*), fotografías (*pictures*), video, lista de precios (*price list*), internet (*www*), multimedia/CD.
- Cotización (*Quotation*).
- Nombre/código del cliente.
- Referencia (orden)/cliente.
- Destino final/vía.
- Nuestra referencia.
- Factura proforma número.
- Validez (duración) de la cotización.
- Pedido mínimo.
- Tipo de cotización: Única Periódica Estacional.
- Especificaciones/Normas Internacionales (*International Standards/ Specifications/Norms*).
- Volumen actual disponible para exportar (*available current stock*).
- Envase/embalaje (*packing/container*)
- Capacidad de exportación (*export capacity*) Semanal Mensual Temporada.
- Plazo de entrega (*estimated time of departure/arrival*, ETD/ETA).
- Precio (*price*): EX Works, FOB, CFR, CIF, etcétera. (Incoterms, 2010)
- Condiciones de pago (*payment terms*).
- Carta de crédito (*letter of credit*, L/C), giro (*draft*), transferencia (*telegraphic transfer*, T/T).
- Descuentos (*trade discounts*): Por volumen, por pronto pago, por temporada.

De esta forma, se presenta una cotización con los elementos precisos y con la fijación de un precio, de acuerdo con los lineamientos necesarios para su correcta determinación. También se deben considerar aspectos como la atención al cliente, enfocados en la rapidez al contestar, la claridad en la información solicitada y

el seguimiento a las necesidades del consumidor, ya que el interés de una compañía no debe radicar solo en realizar una transacción comercial, sino en la conformación de vínculos empresariales duraderos, con miras a una rentabilidad a largo plazo, buscando siempre mantener satisfechos a los clientes y conservar las relaciones por el mayor tiempo posible.

Conclusiones

El presente capítulo muestra los elementos a considerar para la fijación de un precio de exportación, y la metodología que se requiere para realizar dicha actividad de manera eficiente, con la finalidad de generar una propuesta de cotización internacional.

Se realizó una investigación documental que permitió mostrar la evaluación de los términos de comercio internacional Incoterms, en los últimos 80 años; se destaca que estas reglas han ido modificando su estructura para hacer frente a los cambios del comercio internacional, buscando facilitar la determinación de las obligaciones de las partes intervinientes en una negociación internacional. Asimismo, se presentó una simplificación sobre las características que cada término contempla, con la finalidad de ayudar al entendimiento y aplicación de los mismos.

Se expuso la importancia de las técnicas de fijación de precios, *Costing* y *Pricing*, y cómo estas se conforman por elementos internos y externos de la compañía, lo cual permite una mejor toma de decisiones para la determinación del precio de exportación, y cómo a través de una evaluación con esta técnica se pudo mejorar la incursión de un producto a otro mercado, ya que se genera una visión más clara de cómo se encuentra el precio del producto con respecto de la competencia y de la intensidad de la demanda generada por los consumidores, lo cual ayuda a establecer la estrategia de fijación de precios que la compañía puede tomar.

Todo esto muestra la necesidad de las compañías por tener una metodología clara sobre la elaboración de un precio de exportación, ya que este será un elemento visible ante los consumidores y una parte esencial dentro de la estrategia

comercial de exportación, lo cual le permitirá, o no, generar un impacto positivo en el mercado al que pretenda incursionar.

De igual manera, dentro del desarrollo de este trabajo se expone la evolución del comercio exterior y por qué es importante la actualización constante, ya que la información es un elemento fundamental para el desarrollo de una compañía, un claro ejemplo es la próxima actualización de los Incoterms que seguramente traerán variantes que deberán ser evaluadas y comprendidas para su posterior aplicación y así poder obtener el mayor provecho de estos elementos tan importantes para la fijación de un precio de exportación.

Por último, el actual contexto internacional que se desarrolla con los cuestionamientos sobre el libre mercado y los cambios sobre las políticas de importación de los países, representa un reto para las empresas, lo cual deberán afrontar con una flexibilidad que les permita un cambio rápido de mercados objetivo, para esto será necesario una mayor capacidad de respuesta ante la presentación de propuestas y precios, lo cual implicará una mayor preparación y dominio sobre todos los factores presentados en este capítulo.

Referencias

Afi (2017). Incoterms 2017. Madrid: autor.

Álvarez, M. (2013). *Precios y Cotizaciones Internacionales. Actualidad Empresarial*, (283), 1X1-1X4.

Bancomext (2005). *Guía básica del exportador*. (12ª. Ed.). México: autor.

Bancomext (2002). *Formación del precio de exportación*. (2ª. Ed.). México: autor.

Czinkota, M. y Ronkainen, I. (2007). *Marketing internacional*. México: CENGAGE Learning.

García, C. (2004). *Elementos de Comercio Exterior*. México: Trillas.

ICC (International Chamber of Commerce) (2017). Incotermsrules history. [En línea], disponible en: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> (fecha de consulta: 11 de noviembre de 2017 a las 20:00 horas).

Kotler, P y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson.

Maubert, C. (2009). *Comercio Internacional: aspectos operativos, administrativos y financieros*. México: Trillas.

ProMéxico (2010). *Cómo determinar el precio de exportación*. México: autor.

Stantont, W., Etzel, M. y Walker, B. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw-Hill.

El nuevo despacho electrónico aduanero en México

Angélica Gómez Yáñez

PATRICIA SANTILLÁN VEGA

Introducción

Sin duda el comercio ha sido a través del tiempo una de las principales actividades desarrolladas por el hombre, este ha representado a través de la historia la primera forma de organización del hombre y de sobrevivencia para poblaciones enteras, pero al mismo tiempo, la fuente principal de importantes conflictos y desacuerdos entre las naciones, por lo que conocer su transición histórica permitirá entender el comercio actual, pues vivir en un mundo comercialmente globalizado no deja otro camino que aprender a caminar con el único aliado confiable que se pueda tener: la información; por lo que no se puede pensar en pequeños cambios cuando se vive totalmente conectado gracias al desarrollo de tecnologías como el internet, su aparición ha sido devastadora pues ha logrado desaparecer las fronteras físicas del mundo, donde el tiempo, los costos y la información no reconocen distancias. ¿Es una moda lo que vivimos en el comercio actual? por supuesto que no, pero para entenderlo es importante reconocer que no se puede controlar lo incontrolable, lo inverosímil o lo inesperado, sin embargo, eso es nuestro actual comercio.

Estos nuevos escenarios obligan a modificar y fortalecer el ámbito legal interno del comercio, así como diseñar nuevas políticas comerciales acordes a las actuales exigencias de orden normativo que se aplican a nivel mundial.

La transformación ha sido súbita, las nuevas disposiciones legales para el despacho de mercancías y la implementación de tecnología e infraestructura moderna en las aduanas, son las principales acciones a realizar, estas deben responder a las necesidades y requerimientos del sector productivo de cada país, pues de nada servirán los cambios si no se atienden tales rubros.

La integración de estos nuevos procesos de despacho electrónico en el país, son el principal detonante de la disrupción aduanera que vivimos, quedando como reto desarrollar aduanas con presencia global totalmente digitalizadas, que se interconecten a nivel mundial para lograr la digitalización total.

Pero, ¿qué podemos hacer ante estos vertiginosos cambios? Primero, reconocer que la constante en comercio se llama evolución, ya que a lo largo de la historia esta actividad nunca ha sido estática, por el contrario, avanza todos los días, tal es el caso del nuevo despacho electrónico aduanero, que a muchos ha causado dolores de cabeza, otros simplemente lo identifican como un nuevo comercio, la realidad es que solo se trata de una adaptación y vinculación a los avances tecnológicos que han impulsado su desarrollo, y con lo que se espera una mayor facilitación comercial, razón suficiente para estudiar y analizar de forma permanente las disposiciones legales de comercio que van surgiendo, y poder garantizar el cabal cumplimiento de los ordenamientos internacionales de los cuales emana el comercio en México, tal como el que asumió recientemente el pasado 26 de julio de 2016 dentro del marco del Acuerdo de Facilitación Comercial (AFC), pues en dicho acuerdo se reconoce la importancia de una efectiva comunicación y apoyo de los miembros de la OMC, a fin de cumplir y agilizar los procedimientos aduaneros, entre los cuales se puede citar *Gestión del riesgo (punto 4 del artículo 7: Levante y despacho de la mercancía del acuerdo) siendo su objetivo principal asegurar el control aduanero (Romero B. A., 2017).

Por lo que esta investigación tiene como objetivo dar a conocer la transición e impacto del anterior sistema operativo en las aduanas, hasta el actual despacho electrónico aduanero, dentro la llamada “Era de la digitalización y el rol de la aduana moderna sin papeles”. Este estudio será realizado bajo un enfoque jurídico, describiendo los ordenamientos normativos que lo rigen, así como el tiempo y la transición dados para la implementación de estas nuevas disposiciones de orden internacional, las cuales son integradas al marco normativo nacional, estableciendo el nuevo sistema operativo aduanero para el despacho de mercancías.

Antecedentes

Recordemos que las actividades del comercio se originan con el trueque, este representa el inicio de los primeros intercambios materiales entre las personas. Hoy el comercio a nivel mundial ha evolucionado de manera prácticamente amenazante, pues los países que se van sumando a este orden económico, deben considerar que el ámbito legal internacional es fundamental para el buen desarrollo y control de sus prácticas comerciales; sin embargo, el orden jurídico que rige esta actividad es impredeciblemente cambiante, por lo que resulta complicado ir modificando normatividades cuando no se está preparado para ello, así que no basta con una simple voluntad política de gobierno, es importante estructurar las estrategias adecuadas para cumplir oportunamente con tales disposiciones. Los cambios normativos internos deben ir siempre acompañados de elementos de difusión que permitan a los usuarios mantenerse al día en las disposiciones legales que apliquen a sus operaciones comerciales para evitar sanciones innecesarias. México al ser miembro del máximo órgano rector del comercio mundial OMC, está obligado a cumplir con los lineamientos y formalidades emanadas de este, razón por la cual deben analizarse y realizarse los cambios necesarios en las leyes internas del país, para dar cumplimiento a nuestros compromisos de orden internacional, por lo que el gobierno debe considerar las estrategias y acciones que deberá emprender para responder de forma responsable y congruente a estas disposiciones, ya que de esto depende la dirección y el orden de las actividades comerciales de México.

La aduana ya no puede estar supeditada solo a las políticas económicas y comerciales, pues está directamente relacionada con el comercio internacional y depende de su competitividad; es decir, de la eficacia en sus procedimientos (Carrasco, 2009).

Se puede considerar que este es el principio de muchos cambios que van marcando procesos aduaneros más eficaces vinculados a los avances tecnológicos, así como cuidado del medio ambiente, seguridad jurídica, entre otros, con la finalidad de homologar al comercio de manera global, por lo que la competitividad viene acompañada de nuevos elementos normativos, situación que obliga a las aduanas a cambiar el antiguo camino de la simple política económica que se había

usado hasta 2009, migrando a nuevas disposiciones normativas que respondan a las necesidades y acuerdos comerciales de los que México forma parte.

Finalmente, ante la inminente inestabilidad e incertidumbre de las negociaciones del TLCAN, se debe buscar áreas de oportunidad que continúen impulsando el crecimiento económico del país, así como convertir estas condiciones en nuevas oportunidades que lleven a redirigir la política comercial actual, por lo que el gobierno federal será el encargado de diseñar las estrategias adecuadas para aprovechar los Tratados de Libre Comercio (TLC) que actualmente tiene suscritos nuestro país (Cabral, 2017).

Como se sabe, este importante reto recae en las aduanas, encargadas de vigilar las mercancías que entran o salen del país.

Cabe señalar que el conjunto de actos jurídicos relativos a la entrada y a la salida de mercancías en la aduana, así como las formalidades para su estricto cumplimiento, se encuentran señaladas en el artículo 35 de la Ley Aduanera, actos jurídicos que se conocen como despacho aduanero. Dentro de la misma ley, el artículo 36 establece el nuevo despacho electrónico aduanero, el cual menciona la obligación de transmitir a través del Sistema Electrónico Aduanero (SEA), en documento electrónico a las autoridades aduaneras, el pedimento, para lo cual es necesario el uso de la firma electrónica avanzada o sello digital; se da seguimiento a estas indicaciones legales, en el artículo 36 A de la referida ley, se establece la obligación de transmitir en documento electrónico o digital, como anexos al pedimento, toda la documentación con la que se acredite la legal estancia de la mercancía. Dicha información no se transcribe en este documento, pero se podrá consultar en las fracciones I y II del artículo mencionado (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2013).

Se debe reconocer que el avance en el comercio exterior actual obliga a considerar que los cambios se deben realizar desde la normatividad establecida, hasta el diseño de estrategias que los integre de manera adecuada y sistematizada; entonces, es de reconocer que no basta con realizar cambios a la ley, también es de gran importancia contar con una política comercial integradora en la cual se definan nuevos objetivos y estrategias de competitividad mundial que agilicen y garanticen los procesos aduanales. El doctor Pedro Trejo Vargas menciona estas necesidades en su obra *Tratado de derecho aduanero*.

México tiene una de las aduanas más modernas del mundo en cuanto al uso de tecnologías, equipamiento y reordenamiento, sin embargo, el concepto de Aduana moderna no se constriñe solo a estos elementos materiales, implica aspectos integrales en los que la legislación aduanera es uno de los pilares más importantes que determinan la modernidad de la aduana y sus funciones. El concepto de Aduana moderna no solo se limita a los aspectos de mejoras informáticas, de automatización, actualización tecnológica o de infraestructura y equipamiento, si no que va más allá, ahora incluye elementos de facilitación, de competitividad, de capacitación, despacho inteligente, armonización y simplificación de procedimientos. Si bien desde el punto de vista jurídico de la Ley de Comercio Exterior, no se consideran a las aduanas del país como un instrumento de política comercial... estas juegan un papel preponderante en el comercio internacional de México, se puede afirmar de facto que son un instrumento de la política comercial por las funciones de facilitación y de estadística que realizan, por lo que se consideran además como instrumentos de ejecución de las políticas de seguridad nacional, salud pública y del medio ambiente, por todas las actividades que en ellas se realizan todos los días (Vargas, 2013, pp. 126,127).

A pesar de estas excelentes perspectivas que dirigen el comercio del país y que prometen grandes avances en los procesos logísticos de competitividad para el despacho de mercancías, es necesario mencionar que los resultados no son del todo alentadores, según Valdelamar Jassiel señala en un artículo de *El Financiero* (2016).

México retrocedió en 2016 al puesto 54 dentro del índice de desempeño logístico, información emitida por el Banco Mundial, que se encarga de dar a conocer las dimensiones del desempeño de la cadena de suministro, como infraestructura, calidad del servicio, fiabilidad de los envíos y eficiencia en el despacho aduanero. De acuerdo con el reporte, titulado *Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy*, México ocupó el lugar 50 en 2014 y el 47 en 2012, lo cual significó su tercera caída consecutiva dentro del indicador.

Entre los componentes del índice global, la infraestructura de México se colocó en 2016 en el lugar 57 de 160 países estudiados, siete lugares debajo

del informe de 2014. En lo que se refiere a los embarcos internacionales, el país se encuentra en el ranking 61, luego de estar en el puesto 46 en 2016.

Evolución del comercio y las aduanas en México

A partir de la implementación de las nuevas tecnologías en las aduanas y los constantes cambios normativos en nuestras leyes internas, ha sido el resultado de la transformación del comercio actual. En este apartado se halla una breve descripción de la evolución del comercio y aduanas del país, comenzando por conocer los antecedentes y la transición histórica de la parte operativa en las aduanas, tomando como referencia principal las disposiciones dictadas por la OMC, órgano encargado de establecer los lineamientos que rigen el comercio entre las naciones, así como los demás ordenamientos de carácter internacional, resaltando que por mandato constitucional señalado en su artículo 133, establece su estricta observancia y cumplimiento mediante la modificación oportuna de sus leyes federales reglamentarias que dan soporte y estructura legal al comercio en México, por lo que de ninguna manera deberán ser contrarias a los ordenamientos legales de carácter internacional de los que México forme parte.

Empecemos por analizar la evolución del comercio a partir de la década de los 80, para ese momento México contaba con una política económica de apertura comercial basada en la sustitución de las importaciones, este sería el principio de un modelo económico que empezaba a evolucionar. Su ingreso en 1981 a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y su posterior ingreso en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) así como en mayo de 1988 al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), enmarcan de manera histórica el principio de una apertura comercial que se enfocaba en la armonización y facilitación del comercio, buscando en las relaciones comerciales un perfil multilateral, debiendo sujetarse a normas homogéneas con las que se garantizaba la estabilidad legal del comercio mundial.

Este primer proceso es considerado el inicio del neoliberalismo, disminuyendo las barreras proteccionistas y privatizando industrias, con su ingreso al GATT se confirma la presencia de un nuevo modelo económico que indudablemente se consolidó con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, bajo este contexto de

grandes retos y nueva estructura en el comercio, en 1995 México se integró de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En la década de los 90, la apertura comercial fue considerada como el parteaguas en el comercio mundial, pues esta se vería impactada y apoyada en gran medida por el detonante más poderoso de nuestros días: la aparición del internet. A partir de este escenario, el comercio creció de manera casi fulminante, la globalización se favoreció gracias a este importante impulsor de la tecnología, del que hoy dependemos a nivel mundial, marcando un nuevo orden de desarrollo en la vida prácticamente de todo el planeta. Estos cambios terminarían derribando las fronteras físicas entre los países, marcando un nuevo modelo operativo comercial que culminaría con la formación de bloques comerciales con los que se hacía frente común a mercados globales, los cambios y la transición para ese momento daban como resultado la etapa conocida como globalización, que vendría bien acompañada de su gran impulsor: el internet; avance tecnológico que no para, continúa dándonos sorpresas y un gran avance y mejora en todas las actividades que realizamos todos los días en prácticamente todas las áreas en las que se incluyen las TICs. Para este momento, los retos fueron de mayor alcance, los avances tecnológicos y la firma de nuevos tratados y acuerdos comerciales obligaban a rediseñar los lineamientos normativos que aplicarían a partir de estos nuevos cambios al comercio.

La política neoliberalista planteada en el gobierno federal de 1988-1994, abiertamente criticada, representó la puerta de entrada a los TLC y ACE (Acuerdos de Complementación Económica) y otros instrumentos de orden internacional de los que hoy formamos parte, sin embargo, nos guste o no, han sido benéficos para el desarrollo económico del país, lo que le ha permitido una mayor captación de divisas e inversión extranjera, con la consecuente creación de nuevas empresas y más fuentes de empleos (Vargas, 2017).

Esta breve descripción nos deja ver de manera general la anunciada homologación de instrumentos legales internacionales, en congruencia con los preceptos normativos de carácter nacional. En 1996 se realizó una importante reforma a la Ley Aduanera, para responder a los compromisos ya contraídos en el TLCAN que ya se había firmado; dichas reformas son el resultado de lo que establece el artículo 133 de la Constitución Política de México, el movimiento

comercial para ese momento obligaba de manera urgente e indispensable un cambio normativo para la agilización de las aduanas, ya que a partir del tratado con América del Norte aumentó el tránsito del comercio en el país, la revisión física de mercancías en las aduanas era muy complicada, a partir de este momento las reformas a la ley fueron con mayor frecuencia, las relaciones comerciales a las que el país se iba integrando fueron marcando la pauta para realizar los cambios y adecuaciones que nuestro sistema legal requería.

Con la firma de tratados y acuerdos comerciales que México fue suscribiendo después del TLCAN, nació la imperante necesidad de modificar los procesos operativos que se realizaban en las aduanas, lineamientos que ya se encontraban señalados en el Convenio de Kyoto, revisado del 3 de febrero de 2006, cuyo principal objetivo era fortalecer el comercio mediante la facilitación, simplificación y armonización de los regímenes y prácticas aduaneras, así como la determinación de normas apropiadas para el control aduanero, las cuales permitieran a las aduanas afrontar los retos de la liberación comercial que ya estaban causando conflictos de retrasos e inseguridades jurídicas en las aduanas.

De este convenio elaborado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), México tomó algunos criterios para el despacho de mercancías y procedimiento aduanero mediante Decreto publicado en el DOF el 31 de marzo de 2008, por el cual se otorga facilidades administrativas en materia aduanera y de comercio exterior, documento legal en el cual por primera vez las secretarías de Economía y de Hacienda y Crédito Público, implementarían acciones permanentes de simplificación, automatización y mejora de los procesos aduaneros y de comercio exterior, tales como la adopción de medidas para fomentar la simplificación, agilización y automatización del despacho aduanero, que hoy conocemos como despacho aduanero electrónico, en el que fue necesaria la incorporación de tecnología y el desarrollo de esquemas adicionales para realizar operaciones de comercio exterior, mediante trámites electrónicos y otros mecanismos alternos al pedimento, la revisión y la disminución de medidas de control que incrementan tiempos y costos de las operaciones aduaneras, la adopción de medidas para automatizar el trámite y la expedición de resoluciones correspondientes a instrumentos y programas de comercio exterior, las regulaciones y restricciones no arancelarias, así como la adopción

de medidas para facilitar la aplicación de las disposiciones derivadas de los acuerdos comerciales suscritos por México, la determinación y certificación de origen de las mercancías, disposiciones relativas a los programas de fomento a las exportaciones y de diferimiento y devolución de aranceles, la revisión para la disminución o eliminación de regulaciones y restricciones no arancelarias, la adopción de medidas para fomentar la simplificación de procedimientos administrativos, de autocorrección y de rectificación espontánea, y por último la revisión del marco jurídico respecto de infracciones y sanciones que aplicarían a partir de estos nuevos esquemas normativos de los que aún se siguen reformando (Secretaría de Gobernación, 2008).

Las principales funciones aduaneras para ese momento eran:

- a. Recaudar los impuestos aduaneros.
- b. Aplicar las cuotas compensatorias.
- c. Elaborar estadísticas del comercio exterior.
- d. Prevenir el delito aduanal.
- e. Evitar el tráfico de estupefacientes.
- f. Registrar los controles sanitarios y fitosanitarios.
- g. Cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.
- h. Verificar los certificados de origen de mercancías con preferencias arancelarias.
- i. Controlar el uso del pago de contribuciones al comercio exterior.
- j. Impedir el tráfico de desperdicios y residuos tóxicos, de acuerdo con las legislaciones ecológicas nacionales e internacionales.

Con el decreto de 2008 se prevé la implementación de la ventanilla digital para trámites electrónicos, del cual nace indudablemente lo que conoceríamos más tarde en el decreto publicado en el DOF el 14 de enero de 2011, por el que se establece la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (VDMCE), con el objeto de permitir a los agentes de comercio exterior realizar, a través de un solo punto de entrada electrónico, todos los trámites de importación, exportación y tránsito de mercancías, mediante el uso de tecnologías en las operaciones de comercio exterior que disminuyan sustancialmente costos, y promuevan la

incorporación de empresas medianas y pequeñas a la actividad exportadora, ofreciendo un servicio transparente y equitativo, fortaleciendo la seguridad para los usuarios, coordinando el quehacer de las autoridades, interconectando la administración pública para la simplificación, automatización y mejora de los procesos que se realizan en materia de comercio exterior para las diferentes operaciones comerciales internacionales.

El uso de la Ventanilla de Comercio Exterior se sustenta y apoya en políticas públicas que modernizan la administración pública federal, facilitan la información y comunicación, y logran una mejor competitividad en sus relaciones de comercio con otros países, además de las reformas aduaneras que vinculan de forma obligatoria el uso de la ventanilla única de comercio exterior, brindando mayor certidumbre jurídica, normatividad señalada en sus leyes reglamentarias; Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior, su principal función es agilizar los trámites de comercio exterior mediante la reducción de papeles, trámites y menores costos, con respecto del despacho de mercancías en las diferentes aduanas del país, en lo que hoy se conoce como aduana sin papeles (Gómez & Santillán, 2016).

Con la VDMCE en 2011 y los últimos cambios normativos en Ley aduanera en 2013, entre ellos la implementación del Sistema Electrónico Aduanero (SEA), se puede considerar la disrupción aduanera que se vive hoy, lo cual causó desconcierto y confusión. La nueva aduana moderna sin papeles se impulsaba precisamente con la VDMCE a través del envío de información vía electrónica al SEA, implementado en la ley aduanera de 2013, el cual establece su obligatoriedad en los artículos 6 y 36 A. Este gran avance fue posible gracias a la interoperabilidad de las diferentes secretarías gubernamentales que intervienen en el proceso administrativo para el despacho de mercancías, considerando este como el principio del despacho aduanero electrónico en México, el cual se realizaría mediante el envío de información de forma electrónica de manera anticipada a la aduana, permitiendo un mejor control y administración del riesgo en las operaciones de comercio exterior, lo que marcaría una nueva forma de operar en las aduanas del país a partir de la implementación del SEA (Gómez, 2015).

Para ese momento, el nuevo papel de la aduana se concentraba principalmente en la facilitación del comercio internacional y no en la limitada acción recaudadora que por años prevaleció e impidió la circulación fluida del comercio. Ahora sus principales funciones serían:

1. La agilidad en las operaciones aduaneras para la importación y la exportación.
2. Simplificación de trámites y procesos aduanales, aplicando las normas surgidas de los acuerdos de comercio mundial y los tratados de libre comercio suscritos por el país.

El sistema tradicional aduanero empezaba a desaparecer, la presencia de las nuevas tecnologías junto con la integración económica de libre circulación de mercancías entre los países, daban lugar a una nueva dirección en los procesos operativos de las aduanas del mundo; sin embargo, homologar la normatividad no sería tarea fácil, pues muchos países aún no han logrado incluir las herramientas tecnológicas requeridas, los retos y oportunidades se hacen presentes, aunque la nueva infraestructura e inversión que se requieren para cumplir con estos rubros normativos mundiales representan el punto medular que cada país debe asumir, en principio dentro de sus respectivas leyes internas, para después diseñar las estrategias que dirigirán el nuevo orden comercial mediante el despacho electrónico de mercancías.

Análisis del proyecto de implementación tecnológica y modernización aduanera en México

El primer Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera, también conocido como PITA, es una iniciativa integral que plantea facilitar y agilizar los procesos de despacho de mercancías. Tiene por objetivos optimizar y automatizar los procesos de entrada y salida de mercancías del territorio nacional, fortalecer el control de vehículos de pasajeros en cruces fronterizos y hacer más eficiente la supervisión de las aduanas mediante video vigilancia (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2016).

Este proyecto inició en agosto del 2015, donde a través del SAT se realizó una licitación para su desarrollo en febrero de 2016, este representaría el 99% de las operaciones de mercancía comercial que se realizarían en puntos fronterizos para su despacho y revisión, así como la instalación de un sistema de video vigilancia compuesto por más de 14,400 cámaras distribuidas en todos los inmuebles del SAT, para dar transparencia y cumplimiento legal a este, una de las acciones que se realizó fue la publicación de un micro sitio en internet que integra toda la información del proyecto: www.sat.gob.mx/PITA.

Fue el administrador general de Aduanas, Ricardo Treviño Chapa (2017), quien en entrevista expuso el Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera, como una iniciativa sin precedentes en el ámbito del comercio exterior y del propio Servicio de Administración Tributaria (Chapa, 2017).

El PITA plantea un control en 52 cruces fronterizos del país, lo cual representa un 99% del número total anual de pedimentos y cerca del 98,75% total de la recaudación en aduanas.

Otro proyecto para el desarrollo de la aduana y el más recientemente publicado es el de Aduana siglo XXI, el cual forma parte del proceso de facilitación comercial, y que a su vez emana del Acuerdo de Facilitación Aduanera, atendiendo la simplificación, modernización y armonización de los procedimientos de exportación e importación, además de las medidas para la cooperación efectiva entre las autoridades aduaneras y otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros, además de disposiciones sobre asistencia técnica y creación de capacidad en esta esfera, disposiciones que los Miembros de la OMC concluyeron en la Conferencia Ministerial de Bali de 2013; negociaciones relativas al importante Acuerdo sobre Facilitación del Comercio AFC, que entró en vigor el 22 de febrero de 2017, tras su ratificación por dos tercios de los Miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2017).

Dando continuidad con estos avances, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) mediante la Administración General de Aduanas, en el mes de febrero de 2017, anunció un plan estratégico para convertir a la aduana mexicana en una de las mejores del mundo, permitiendo utilizar de mejor manera las prácticas internacionales para que el comercio exterior sea aún más competitivo, a fin de

que la aduana en México sea vista como modelo líder y modelo a nivel mundial, José Antonio Meade Kuribreña, secretario de Hacienda y Crédito Público, y Alberto Morales, administrador central de Infraestructura Aduanera del SAT, señalan que el Plan Estratégico para la Aduana del Siglo XXI, se basará en cinco pilares:

1. Inteligencia: mediante el uso de nuevas tecnologías que consoliden el despacho aduanero automatizado, así como un mejor análisis de riesgo. Destacan proyectos como el de Integración Aduanera Tecnológica, el modelo de Administración Tributaria de Comercio Exterior y la Integral de Servicios (MATCE).
2. Transparencia: hacer públicos todos los procesos de operación aduanera. Este pilar trabaja en el establecimiento de un nuevo manual de operación hacendaria, proceso de casi dos años que homologa los criterios de las 49 aduanas para un despacho de mercancías más transparente y efectivo.
3. Competitividad: proyectan una aduana competitiva por tener un equipamiento y una infraestructura permanentemente actualizada y mejorada a través de un plan de modernización y con esquemas de facilitación como el despacho de inspección común.
4. Colaboratividad: una aduana cercana a sus usuarios.
5. Globalidad: la meta ubicar y comparar a la aduana mexicana con las mejores del mundo que permitan acoplar las mejores prácticas a nivel internacional.

Es así como el SAT y cada uno de los actores involucrados trabajan para alcanzar los objetivos antes señalados, además de logros como la reciente Certificación del Laboratorio Central del SAT como el primer Laboratorio Regional de las Américas y El Caribe, y que dicha certificación ha puesto a México a la altura de países como Rusia o Japón, comprometiéndose a mejorar y hacer mucho más competitivo el comercio mexicano (Estrategia Aduanera, 2017).

La implementación de la VDMCE para realizar de manera electrónica el llenado de documentos que agilicen y simplifiquen los flujos de información para el comercio entre los particulares, las autoridades y los diferentes actores

involucrados en estas actividades comerciales, se puede considerar como el primer paso rumbo a la digitalización del comercio, alcanzando niveles de orden internacional en relación con el proceso e implementación de sistemas y normatividad, que dieran orden al actual Sistema Aduanero en México, asumiendo su nuevo papel de gestión como aduana moderna de clase mundial con lo que se pone fin a los tradicionales despachos que se realizaban mediante la presentación de una gran cantidad de papeles y trámites ante las diferentes entidades federativas encargadas de otorgar los permisos y documentos legales necesarios para el despacho de mercancías en las aduanas, actividades que además de los tiempos y costos innecesarios, entorpecían el libre flujo del comercio en nuestras aduanas, ahora aportaban beneficios significativos para todas las partes involucradas en el comercio transfronterizo. La VDMCE es generalmente gestionada de forma centralizada por un organismo rector, lo cual permite a las autoridades competentes y organismos gubernamentales recibir o tener acceso a la información pertinente para su propósito (Gobierno de la República, 2011).

Retos que enfrenta la aduana mexicana en el comercio exterior para 2017-2018

El gobierno federal, en conjunto con las cúpulas empresariales y representantes del sector productivo de nuestro país, deben diseñar, revisar e implementar una verdadera y eficiente política comercial que apoye e incentive la economía mexicana para lograr un desarrollo y crecimiento de más de tres puntos porcentuales del Producto Interno Bruto.

- Definir con claridad los planes de acción y propuestas de desarrollo comercial que se implementarán para fortalecer el diseño de la nueva política comercial y económica, con las que se logrará el crecimiento y desarrollo de la industria mexicana, así como la atracción de inversión extranjera directa (Barragan, 2017).

Lo retos que enfrentará la Aduana Mexicana y el Comercio Exterior para 2017-2018 que señala Barragán (2017)

- Desarrollo y efectividad de la Aduana Electrónica: DODA, PITA y MATCE.
- Objetivo: implementar los nuevos modelos tecnológicos en la aduana mexicana para facilitar y simplificar el desaduanamiento de las mercancías bajo estándares óptimos de seguridad que permitan un intercambio comercial eficiente y eficaz.
- Homologación de criterios en las aduanas de nuestro país para la importación y exportación de mercancías.
- Objetivo: contar con mayor claridad y seguridad jurídica en la aplicación de criterios, para asegurar que en el despacho de las mercancías por cualquier aduana siempre se acredite el cumplimiento de las formalidades aplicables de la misma forma.
- Brindar seguridad jurídica a los contribuyentes en la legislación fiscal y aduanera.
- Objetivo: evitar discrepancias en los distintos ordenamientos legales y normativos que regulan la operación aduanera del comercio exterior mexicano.
- Reorientar el esfuerzo de la exportación mexicana a otros países distintos de los Estados Unidos de América y Canadá con tal de reducir el impacto económico por el grado de dependencia que se tiene en esos mercados.
- Crear una verdadera política comercial e industrial que apoye e incentive al Sector Empresarial y a la economía mexicana para lograr un desarrollo y crecimiento de más de 3 puntos porcentuales del PIB.

Objetivo: crear una verdadera política comercial e industrial en virtud de que México no cuenta con un debido plan de acción que permita el desarrollo y competitividad de la Industria nacional y de las exportaciones mexicanas. La falta de política comercial e industrial ha sido plenamente demostrada con las recientes declaraciones y acciones del actual presidente de los Estados Unidos de América, demostrándole a México que no existe un plan alternativo para mitigar el impacto de la reducción de la exportación a ese país, y además que en México no se cuenta con verdaderos programas que fomenten la actividad exportadora nacional considerando las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Fomentar el uso del resto de los Tratados de Libre Comercio que actualmente tiene suscritos nuestro país además del TLCAN, mediante la implementación de políticas gubernamentales que permitan el crecimiento de la exportación de bienes y servicios.
- Incentivar al sector empresarial con mayores fuentes de financiamiento en apoyo a la actividad exportadora, aportando mayores recursos económicos, disminuyendo las tasas de interés, reduciendo el costo de las garantías y facilitando la gestión de trámites.

Objetivo

En la actualidad México no cuenta con un verdadero esquema de financiamiento y apoyo económico para incentivar la actividad exportadora, lo cual constituye una gran afectación debido a la necesidad que presenta el sector exportador de inversión en infraestructura y equipo que permita contar con una mejor capacidad instalada, con el objeto de hacerle frente y atender con calidad la demanda de productos a nivel internacional.

- Fomentar la comunicación entre los diversos órganos y cúpulas empresariales y las autoridades de nuestro país para la creación de leyes y sus reformas, que sustenten una política comercial e industrial, competitiva y eficaz a mediano y largo plazo.

Objetivo

Es necesario que los distintos órganos de representación empresarial e industrial delimiten diversos planes de acción y propuestas de desarrollo comercial para que sean comunicadas al gobierno federal, con tal de que apoyen en el diseño de la política comercial y económica que favorezca al crecimiento y desarrollo del sector empresarial en México.

- Aumentar la inversión en la infraestructura carretera y portuaria e implementar nuevas y mejores rutas a nivel internacional para los

diferentes tráficos existentes, con tal de reducir costos y tiempos que pudieran afectar la distribución y entrega de productos mexicanos en el extranjero.

Objetivo

Invertir debidamente y de manera responsable recursos federales para mejorar e incrementar la infraestructura de los diversos puntos y lugares autorizados para la importación y exportación de mercancías, con el objeto de reducir costos y tiempos que faciliten el intercambio de bienes con el extranjero.

- Asignar dentro de una nueva política industrial en México, incentivos y recursos necesarios para el desarrollo de proveeduría nacional calificada.

Objetivo

A través de la identificación de la necesidades del sector industrial y comercial establecido en México, se deberán implementar programas y políticas para la difusión y creación de nuevos proveedores nacionales de alta calidad, que permitan ofrecer bienes básicos e intermedios a precios competitivo,s y sustituyan las importaciones de otros países, desarrollando con ello cadenas de abastecimiento de alto valor agregado, generando una mayor derrama económica y creación de fuentes de empleo.

- Impulsar el modelo de maquiladora en México con el objeto de desarrollar actividades manufactureras de alto valor agregado, con tal de proveer a nivel internacional insumos, partes y componentes a diversas industrias especializadas, tales como la aeroespacial, aeronáutica, electrónica, eléctrica, telecomunicaciones y demás sectores que están marcando la pauta de los negocios a nivel internacional.

Objetivo

Fomentar con políticas de capacitación, instrucción, adiestramiento, fusión de diversas técnicas y conocimientos, en conjunto con los gobiernos de otros países y con la propia industria internacional, el desarrollo de procesos industriales de alto valor agregado en México que no solamente permitan atraer nuevos proyectos de inversión extranjera, sino también representen un aumento en la remuneración de la mano de obra nacional.

- Renovar y diseñar los programas gubernamentales que fomenten la actividad exportadora en México, otorgando beneficios fiscales, administrativos y operativos que converjan con los acuerdos internacionales pactados por nuestro país, en virtud de que los actuales programas ya fueron rebasados, toda vez que los mismos prevén el modelo de negocio y de manufactura de hace más de 30 años.

Objetivo

Renovar o reestructurar el programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) o en su caso, crear nuevos programas gubernamentales adecuados a las necesidades comerciales actuales otorgando beneficios al sector industrial mexicano, con el objeto de atraer inversión extranjera directa impulsando con ello la exportación de la oferta de bienes mexicanos.

- Cambiar el esquema de fiscalización al contribuyente (importador exportador) bajo un modelo persuasivo, en el que la autoridad revisora reconozca las necesidades del sector al que pertenece el contribuyente auditado, con el objeto de evitar en la medida de lo posible, actos de molestia que pudieran lesionar la productividad, los intereses económicos y patrimonio de las empresas.

Que durante los procesos de fiscalización se tenga un mayor respeto, apego y garantía de los derechos humanos del contribuyente, con tal de evitar que sean lesionados sus intereses económicos, patrimoniales, así como su seguridad jurídica.

Difusión de los mecanismos de fiscalización y facilidades que ofrece el sistema aduanero.

Conclusiones

El análisis histórico realizado a lo largo de esta investigación lleva a la siguiente reflexión: ante una política comercial basada en el fomento a las exportaciones, establecido desde la década de los años ochenta, resulta incomprensible que hasta el año 2000 haya iniciado el cambio de la función en las aduanas mexicanas, la parte de la facilitación aduanera a las hoy aduanas digitalizadas, las cuales responden cada vez con mayor rapidez y transparencia, mejorando notablemente sus procesos y competitividad para el desarrollo del comercio en el país.

Esta consolidación de aduana global se logra a través de fuertes inversiones en tecnología e infraestructura de las aduanas con mayor movimiento de mercancías. Este proceso de desarrollo por etapas no fue fácil, incluso aún se encuentra en desarrollo, sin embargo se puede criticar que faltó congruencia entre los instrumentos normativos internacionales y los nacionales, y que mediante el análisis de fechas es posible corroborar tal inconsistencia de vinculación.

Analizada toda la información recabada para esta investigación, se puede concluir que el avance desarrollado en el ámbito del comercio exterior en México, muestra un crecimiento de manera constante y una adaptación correcta a los ordenamientos legales internacionales, mismos que sirven como fuente principal para el sistema jurídico nacional que rige la actividad en el país.

Con base en lo anterior, no basta establecer disposiciones normativas internas que respondan a los lineamientos internacionales de comercio, resulta también de gran importancia desarrollar una nueva política comercial que se acompañe de estrategias y acciones que vinculen e integren estratégicamente el nuevo sistema aduanero con el sector productivo y las distintas instancias gubernamentales que intervienen; para continuar en el camino hacia la digitalización aduanal,

sería recomendable diseñar programas de capacitación y difusión que brinden información sobre los avances y disposiciones que deban cumplirse, que la autoridad se adapte a su nuevo rol, convirtiéndose en un verdadero aliado, encargado de dirigir programas, proyectos y estrategias congruentes con los objetivos trazados dentro de la política comercial rediseñada; por lo que adecuar el sistema normativo interno solo representa una parte de este proceso, se necesitan acciones sistemáticas que fluyan en conjunto hacia un solo sentido.

Finalmente, se incluye el término *compliance*, mediante el cual señala Eduardo Reyes Díaz Leal, director del Grupo Bufete Internacional, especialista en el comercio global, que será una actividad que habrá de ser considerada para dar cumplimiento y certidumbre jurídica a los actos comerciales que emprendamos. Tal protagonismo podría dar hasta origen a una nueva profesión, que por cierto sería muy solicitada, convirtiéndose esta nueva figura en la respuesta al camino correcto para atender el tema de la gestión del riesgo, a fin de cumplir los nuevos procesos de la creciente producción normativa, no solo en México, sino en el mundo entero, enfrentando la evolución de la aduana digital mexicana y la inminente disrupción aduanera que se vive.

Esto no es futuro, es presente, determine su estrategia y empiece a caminar acompañado de sus instrumentos de información, que lo llevarán a enfrentar con éxito el día a día del comercio digital actual en México.

Esperando estimado lector que esta información le sirva como antecedente para entender la ya anunciada entrada del DODA y MATCE, no olvidar que la constante en el comercio es: “evolución”.

¡México ya es parte de la era de la digitalización en las aduanas!

Referencias

- Barragán, J. A. (2017). [www.intradeconsultores.com](http://www.intradeconsultores.com/wp-content/uploads/2017/02/OP_01_02_17_Opini%C3%B3n-del-Mtro.-Juan-Antonio-Barrag%C3%A1n.pdf). Obtenido el 1 de febrero 22:40 horas. de http://www.intradeconsultores.com/wp-content/uploads/2017/02/OP_01_02_17_Opini%C3%B3n-del-Mtro.-Juan-Antonio-Barrag%C3%A1n.pdf.
- Cabral, J. A. (2 de marzo de 2017). Los retos que enfrentan la aduana mexicana y el comercio exterior. *Estrategia Aduanera La revista mexicana de comercio exterior*. Recuperado el 8 de noviembre de 2017, 10:45 horas de <http://www.estrategiaaduanera.mx/retos-enfrentan-la-aduana-mexicana-comercio-exterior-2017-2018>.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (09 de diciembre de 2013). *Ley Aduanera - Cámara de Diputados*. (G. d. República, Ed.) Obtenido el 10 de noviembre de 2017, De *Ley Aduanera-Cámara de Diputados*: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_270117.pdf
- Carrasco, A. G. (septiembre de 2009). La evolución de las aduanas en México. *Comercio exterior*, 59(9), 747. Recuperado el 5 de noviembre de 2017, 22:00 horas de http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/130/7/746_Aduanas.pdf
- Chapa, R. T. (8 de septiembre de 2017). (E. Aduanera, Entrevistador) Recuperado el 25 de noviembre de 2017, 14:25 horas de <http://www.estrategiaaduanera.mx/entrevista-ricardo-trevino-chapa>.
- Estrategia Aduanera (21 de julio de 2017). *Aduana del Siglo XXI. Estrategia Aduanera. La revista Mexicana de Comercio Exterior*. Recuperado el 8 de noviembre de 2017, 15:35 horas. De <http://www.estrategiaaduanera.mx/aduana-del-siglo-xxi/>
- Gobierno de la República (14 de enero de 2011). *Ventanilla Única*. Obtenido el 12 de octubre de 2017, 14:30 horas de <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm>
- Gómez, Y. A. (2015). Comercio digitalizado: nuevos retos, nuevas oportunidades. En D. D. Ávila, & Yolanda Sánchez Torres. *Geopolítica y comercio en el siglo XXI: retos y perspectivas* (p. 123). México, Pachuca Hidalgo, México: Plaza y Valdés. Recuperado el 14 de noviembre de 2017.

- Gómez Yáñez, A., & Santillán Vega, P. (julio de 2016). Perspectivas del despacho electrónico aduanero en México. Boletín científico ICEA. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 4(8). Recuperado el 14 de noviembre de 2017, 17:20 horas de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/icea/n8/e7.html>.
- Organización Mundial de Comercio (22 de febrero de 2017). OMC la facilitación del comercio. Recuperado el 5 de noviembre de 2017, 13:49 horas de OMC la facilitación del comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm.
- Romero, B. Á. (Noviembre de 2017). Pormenores del acuerdo sobre facilitación del comercio. Estrategia Aduanera (82), 41 y 42. Recuperado el 13 de Noviembre de 2017, 22:00 horas.
- Secretaría de Gobernación (31 de marzo de 2008). Diario Oficial de la Federación. Obtenido el 12 de septiembre de 2017, 17:38 horas de Diario Oficial de la Federación: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5032270&fecha=31/03/2008.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2 de marzo de 2016). www.sat.gob.mx. Recuperado el 14 de noviembre de 2017, 15:20 horas de <http://www.sat.gob.mx/PITA/Paginas/default.htm>.
- Valdelamar, J. (28 de junio de 2016). Índice de desempeño logístico, Banco Mundial. México retrocede en índice de desempeño logístico del Banco Mundial. Obtenido el 5 de diciembre 2017, 13:20 horas de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-retrocede-en-indice-de-desempeno-logistico-del-banco-mundial.html>.
- Vargas, P. T. (2013). Tratado de derecho aduanero (primera reimpresión ed.). México, México: Taxxx. Recuperado el 14 de noviembre de 2017.
- Vargas, P. T. (21 de junio de 2017). Historia del comercio exterior: desde la Revolución hasta la aduana electrónica. (I. D. Santander, ed.) Estrategia Aduanera. Obtenido el 22 de noviembre 2017, 12:30 horas de <http://www.estrategiaaduanera.mx/historia-del-comercio-exterior-desde-la-revolucion-la-aduana-electronica>.

Aplicación de los regímenes aduaneros

Silvano de la Torre Barba

Introducción

Teniendo como objeto de estudio particular el caso de los Estados Unidos Mexicanos, partiremos del precepto que refiere a la correcta elección de la condición a que deben sujetarse las mercancías de comercio exterior para ser extraídas o introducidas al país. Lo anterior de conformidad con lo establecido en la Ley Aduanera, su reglamento y demás normas aplicables en la materia, destacando que es una actividad atribuida a los importadores y exportadores, quienes deben optar por el régimen aduanero respectivo, ya que de ello dependerá, en gran parte, el éxito o fracaso de la operación y despacho aduaneros que realicen.

Precisar con total claridad cuál es el régimen aduanero al cual debemos someter a las mercancías que van a ser importadas o exportadas y su correcta elección y aplicación, constituyen el objetivo general del desarrollo de este tema. Desde ese planteamiento, es necesario atender la situación que enfrentan los particulares, quienes quieren introducir a través de los medios legales, mercancías provenientes de otros países, o van a extraer mercancías desde el nuestro con destino final al extranjero, y que pueden cometer errores u omisiones al elegir el régimen aduanero correspondiente, lo cual genera un rezago en el despacho aduanero de las mercancías, o puede desencadenar una sanción administrativa como una multa, o si la autoridad aduanera lo determina, hasta se puede caer en Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA)¹.

1 http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Paginas/materia_aduanera.aspx.

Para los países pertenecientes a la Unión Europea, hablar de regímenes aduaneros, es hacer referencia también a los destinos aduaneros de las mercancías, condición que no cambió con la entrada del nuevo Código Aduanero de la Unión Europea, vigente desde el primero de mayo de 2016². Este dato es solo una referencia, ya que otras legislaciones, al igual que México, reconocen el tema de los regímenes aduaneros; sin embargo, este trabajo no tiene la pretensión de hacer un análisis comparativo, más bien uno descriptivo y analítico, principalmente, relacionado a la manera en que dichos regímenes se aplican en territorio nacional mexicano, por lo que además debemos considerar su surgimiento y su manera conceptual de entenderlos, difundirlos y aplicarlos. Para entender un poco la trayectoria que han llevado, nos remitiremos a su evolución en la normativa jurídica.

La primera referencia que haremos nos remonta a la Ley Aduanal del 30 de diciembre de 1929, y a la del 19 de agosto de 1935 y sus respectivos reglamentos. Es posible constatar que no señalan con precisión la presencia de regímenes aduaneros, más bien, de manera general menciona cuáles son las operaciones que se realizaban en las aduanas.

En el estudio que hace Trejo (2013: 56-62), identificamos que el código aduanero vigente a partir del primero de abril de 1952, en sus artículos séptimo y octavo, hace referencia a las operaciones aduaneras, en ellas estaban contenidas las importaciones y exportaciones definitivas y temporales, el tránsito por territorio nacional y por el extranjero de mercancías, el transbordo y la importación y exportación especial, pero no describe estas acciones como regímenes aduaneros.

Posteriormente, en el convenio de Kyoto, Japón, de 1974, auspiciado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA),³ se establecen acuerdos relativos a lo que hoy se conoce como regímenes aduaneros, y no solo eso, sino además dicho convenio contribuye de manera importante al fortalecimiento del sistema aduanero, tanto de México como de las demás naciones participantes.

2 http://www.une.es/media/Ou134/Documentos/%C3%8Dndices/Indice%20Nuevo_C%C3%B3digo_Aduanero_UE.pdf.

3 <http://www.wcoomd.org>.

A partir de ese momento, México vislumbra que la Ley Aduanera publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 30 de diciembre de 1981, en vigor a partir del primero de julio de 1982, consignara en su título cuarto a los regímenes aduaneros, específicamente apareciendo en el Artículo 63, que a la letra decía:

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

- I. Definitivos.
 - A. De importación.
 - B. De exportación.
- II. Temporales.
 - A. De importación.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.
 - c) Para depósito industrial.
 - B. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.
- III. Importación para reposición de existencias.
- IV. Depósito fiscal.
- V. Tránsito de mercancías.

La Ley Aduanera de 1995, vigente a partir del primero de abril de 1996, establece en el capítulo primero, título cuarto, artículo 90, lo siguiente:

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

- A. Definitivos.
 - I. De importación.
 - II. De exportación.

B. Temporales.

I. De importación.

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

II. De exportación.

a) Para retornar al país en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito fiscal.

D. Tránsito de mercancías.

I. Interno.

II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

La ley aduanera fue reformada en varias ocasiones, pero la reforma más significativa, por el objeto de estudio que nos ocupa, fue la que se publicó en el DOF, el 30 de diciembre de 2002, entró en vigor 180 días después de su publicación, y en esta se incorporó al artículo 90 de la Ley Aduanera (Ley), un sexto régimen aduanero, el de Recinto fiscalizado estratégico.

La reforma sustancial que más recientemente ha tenido la ley aduanera, corresponde a la publicada en el DOF el nueve de diciembre de 2013, con una vigencia desde el diez de diciembre del mismo año. En dicha reforma se reconocen dentro del cuerpo normativo, los regímenes aduaneros, como habían quedado desde la reforma vigente en 2003, y atendió a diversas circunstancias del sistema aduanero en general.

Generalidades de los regímenes aduaneros

Pareciera que el grueso de la población solamente distingue dos condiciones o regímenes aduaneros, sintetizándolos en importación y exportación, e incluso para muchos de los estudiantes, antes de profundizar en el tema, las estrategias de comercio exterior las reducen en extraer o introducir mercancías al país, pero al conocer a fondo el precepto legal regulador de dichas acciones, se enteran que

existen seis regímenes y todos tienen condiciones regulatorias en su sistema de operación; debido a esto queremos dar a conocer cómo funciona la aplicación de cada uno de los regímenes aduaneros mencionados en la ley aduanera en su artículo 90, y para partir de una base sustentada y razonada, citando a algunos tratadistas con el propósito de conocer las definiciones propuestas respecto a qué son los regímenes aduaneros.

Las conclusiones a las que llega Carvajal (2014: 421-446), son el referente de lo que él analiza en definiciones como la del Consejo de Cooperación de Bruselas, quien señala que régimen aduanero es “la destinación que pueden seguir según las leyes y reglamentos aduaneros, las mercancías sujetas al control de la aduana”, o la de Hugo Opazo Ramos, quien dice: “los regímenes aduaneros están constituidos por los tratamientos legales y reglamentarios que la aduana dé a las mercancías, de acuerdo con la naturaleza y objetivos de las distintas destinaciones aduaneras conocidas”, y de esas lecturas define que “las normas aduaneras establecen las formas de destinación y los particulares podrán voluntariamente seleccionar para sus mercancías, alguna de esas formas debiendo de cumplir con las obligaciones aduaneras propias del régimen escogido”.

Trejo (2013a: 51-52) dice que “los regímenes aduaneros son las diferentes formas de destinación bajo control aduanero, que los importadores o exportadores pueden dar a las mercancías que se introducen al territorio nacional o salgan del mismo y que se encuentran reconocidos y reglamentados en la legislación nacional y cuyas modalidades se identifican con una clave”. La Ley Aduanera, en su artículo 90, establece lo siguiente:

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

A. Definitivos.

I. De importación.

II. De exportación.

B. Temporales.

I. De importación.

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

II. De exportación.

- a) Para retornar al país en el mismo estado.
- b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito Fiscal.

D. Tránsito de mercancías.

I. Interno.

II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

F. Recinto fiscalizado estratégico.

Aunque la Ley Aduanera no define con precisión que son los regímenes aduaneros, podemos deducir después de haber analizado varias definiciones, que son las condiciones a que los importadores y exportadores someten sus mercancías para dar cumplimiento a los preceptos de la normatividad aplicable, cuya condición de las mercancías de comercio exterior, se debe ver reflejada en un pedimento a través de una clave.

Una vez que tenemos identificados los seis regímenes aduaneros de la ley aplicable y vigente en la materia, y antes de entrar a la aplicación de cada uno de estos, es necesario definir como método para el abordaje del objeto de estudio, el analítico, deductivo y descriptivo, para lograr la profundización respecto de cada una de las condiciones a que deben sujetarse las mercancías de comercio exterior.

Normatividad aplicable

Entrando al análisis y aplicación de cada uno de los seis regímenes aduaneros, es de considerar que la norma jurídica establece los criterios fundamentales a los cuales deben sujetarse quienes consideren tener como fin último la importación o la exportación de mercancías. Por lo tanto, se debe atender a la siguiente normatividad aplicable: Ley Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera, Código Fiscal de la Federación, Reglas Generales de Comercio Exterior, Ley Orgánica

del Servicio de Administración Tributaria, Manual de Operación Aduanera, del Servicio de Administración Tributaria, y Ley de Comercio Exterior.

Autoridades y sistema involucrados en la calificación del régimen aduanero

La autoridad encargada de verificar que la elección del régimen aduanero sea la correcta son: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por conducto del Servicio de Administración Tributaria (SAT), y de la Administración General de Aduanas (AGA), a través de cada una de las aduanas del país y de sus respectivas secciones aduaneras.

Dichas autoridades recibirán previo a realizar todos los trámites y formalidades necesarios para llevar a cabo cualquiera de los regímenes aduaneros o despacho aduanero de las mercancías,⁴ por medio de un sistema que les permitirá conocer las mercancías a detalle, como se describe a continuación:

Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI).⁵ Es el sistema mediante el cual los importadores, exportadores, agentes aduanales, apoderados aduanales, prevalidadores, a través de una cuenta de usuario, tienen acceso a las aplicaciones para la consulta del estado que guardan las diferentes operaciones de comercio exterior que se realizan en el proceso de despacho aduanero.

Dicho sistema que ahora es a través de redes electrónicas como internet, permite a todos los actores que participan en el despacho aduanero de las mercancías, sea más ágil la verificación de las mercancías descritas en el pedimento aduanero, en el cual se debe expresar por medio de una clave de las del apéndice dos, del anexo 22, de la Ley Aduanera, el régimen aduanero al cual se van a sujetar las mercancías.

4 http://www.sat.gob.mx/moa/paginas/despacho_aduanero.html.

5 http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/saai_web/paginas/default.aspx.

Otro de los recursos operativos que se emplean es el denominado: ventanilla única,⁶ que podemos definir de la siguiente manera: “Es una herramienta que permite el envío de la información electrónica, una sola vez, ante una única entidad, para cumplir con todos los requerimientos del comercio exterior. Esto es posible a través de la simplificación, homologación y automatización de los procesos de gestión...”.

Regímenes definitivos de importación y de exportación

Es el primero de los regímenes aduaneros contemplado en el apartado A, fracciones I y II, del artículo 90 de la Ley Aduanera vigente,⁷ aunque su concepción legal proviene de las consideraciones que hacen el artículo 96 y 102 del citado ordenamiento, ya que el primero de estos artículos dice: “Se entiende por régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado”; mientras que el segundo de los artículos antes mencionados establece que: “El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado”. En ese sentido, la aplicación de este régimen a la operación aduanera⁸ consiste en que inicialmente se debe identificar con claridad el propósito por el cual se introduce o extrae una mercancía del país y si está predeterminada a permanecer en él de manera indefinida, entonces se tendrá que realizar el despacho aduanero correspondiente, iniciando para este y todos los regímenes aduaneros, con los que establece el procedimiento señalado en el artículo 91 de la citada ley y que dice: “Quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional, deberán señalar en el pedimento el régimen aduanero que solicitan para las mercancías y manifestar bajo protesta de decir verdad el cumplimiento de las obligaciones y formalidades inherentes al mismo, incluyendo el pago de las cuotas compensatorias”.

6 <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm>.

7 http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_270117.pdf.

8 <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/363-sat-operacion-de-la-aduana>.

De tal manera que quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, con el propósito de que permanezcan en él o en el extranjero de manera indeterminada, en primer lugar, deben cumplir con el llenado de un formato fiscal llamado pedimento aduanal,⁹ en el cual se deben especificar las principales características de las mercancías, tales como su origen, destino, clasificación arancelaria y fracción arancelaria, valor, etcétera; además, deberán sujetarse al pago de los impuestos al comercio exterior, particularmente el Impuesto General de Importación (IGI), y el Impuesto General de Exportación (IGE), ambos contemplados en el arancel que fija la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE),¹⁰ y su tarifa respectiva, así como al pago de las cuotas compensatorias¹¹ que les correspondan, de acuerdo con el artículo 95 de la Ley Aduanera, sin dejar de considerar que además se debe cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias que se señalen.¹²

El sentido de aplicación de la norma establece que los importadores y exportadores, cuyas mercancías van a permanecer en el país o en el extranjero, según sea el caso, por tiempo indefinido, deben optar por el régimen definitivo de importación o exportación, manifestándolo de esta manera en su pedimento respectivo, a través de una clave que le proporciona una norma complementaria a la ley, específicamente el apéndice dos del anexo 22, de las Reglas Generales de Comercio Exterior,¹³ debiendo considerar que este último, contiene el instructivo para el llenado del pedimento; además, deberán pagar los impuestos de comercio exterior que correspondan y las cuotas compensatorias en caso de que el Sistema de Administración Tributaria (SAT) lo determine, y por último, debe dar cumplimiento a las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA), establecidas por la Ley.

9 http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/formas_fiscales/Paginas/pedimentos_y_anexos.aspx.

10 <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>.

11 http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Documents/LCE.pdf.

12 http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf.

13 http://www.sistemascasa.com.mx/anexo22_web.html.

Cuando las mercancías importadas de manera definitiva no cumplen con las especificaciones acordadas al momento de la adquisición de las mismas, o resulten defectuosas, la ley permite su retorno al extranjero sin el pago del impuesto general de exportaciones, en un plazo no excedente de tres meses, contados a partir del día siguiente en que se realizó el despacho aduanero de la mercancía de importación, y de seis meses en el caso de mercancías y equipo.

Vale la pena considerar el ánimo del legislador al otorgar dicho beneficio, según lo expresado en la norma, consiste en hacer cumplir el propósito de que dichas mercancías sean sustituidas por otras de la misma naturaleza, características o especie, y estas deberán retornar al país en un plazo que no exceda de seis meses, contados a partir del día siguiente a las otras que fueron sustituidas. Lo anterior podemos apreciarlo en el artículo 97 de la ley, la cual dice:

Realizada la importación definitiva de las mercancías, se podrá retornar al extranjero sin el pago del impuesto general de exportación, dentro del plazo máximo de tres meses contados a partir del día siguiente a aquel en que se hubiera realizado el despacho para su importación definitiva, o de seis meses en el caso de maquinaria y equipo, siempre que se compruebe a las autoridades aduaneras que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas.

El retorno tendrá por objeto la sustitución de las mercancías por otras de la misma clase, que subsanen las situaciones mencionadas.

Las mercancías sustitutas deberán llegar al país en un plazo de seis meses contados desde el retorno de las sustituidas y solo pagarán las diferencias cuando causen un impuesto general de importación mayor que el de las retornadas. Si llegan después de los plazos autorizados o se comprueba que no son equivalentes a aquellas, causarán el impuesto general de importación íntegro y se impondrán las sanciones establecidas por esta Ley.

Se podrá autorizar el retorno de las mercancías importadas en casos excepcionalmente similares a los previstos o la prórroga de los plazos que esta disposición establece, cuando existan causas debidamente justificadas.

Es posible notar que se establecen plazos para la devolución de mercancías que no hayan cubierto los estándares pactados por el importador, o que la venta de la mercancía se haya basado en publicidad engañosa y sus características no sean

las ofertadas al momento de realizar la compra, en esos casos la norma jurídica aduanera mexicana establece parámetros a través de los cuales se pueda sustituir esas mercancías por otras de la misma especie, o características que sí cumplan con las bases iniciales de la negociación; por tanto, se habla de condiciones excepcionales y debidamente justificadas en que las mercancías sujetas a una importación definitiva se puedan retornar al extranjero, ya que dicha condición no es propia del régimen en comento.

Otra de las condiciones a que pueden sujetarse las mercancías que hayan elegido el régimen de importación definitiva de mercancías exclusivamente, es que pueden optar por el procedimiento de revisión en origen al cual se refiere la ley, específicamente en el artículo 98, con respecto de las empresas que podrán importar mercancías asumiendo como ciertos y correctos los datos proporcionados por su proveedor, los cuales entregará al agente aduanal para que los manifieste en el pedimento, y al realizar el despacho, este último, queda liberado de la responsabilidad por haber asentado datos que con posterioridad resulten incorrectos, siempre que compruebe que los mismos se los hizo llegar el importador.

Si posteriormente la autoridad aduanera, en una verificación de mercancías, en un reconocimiento aduanero o en una visita domiciliaria, determina que hubo omisiones en el pago de contribuciones o de cuotas compensatorias, exigirá al importador el pago de las mismas y sus respectivos accesorios.

El importador bajo este esquema no debe olvidar que los agentes aduanales y transportistas que designe para operar en este esquema, debe registrarlos ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Una de las preguntas más frecuentes que escuchamos en la aplicación del ámbito profesional del comercio exterior y las aduanas, es precisamente ¿puedo regularizar una mercancía que entró al país sin haber cubierto las formalidades del despacho aduanero, o que ya se haya concluido el plazo de su legítima permanencia en México? La respuesta nos la proporciona el artículo 101 de la ley, el cual señala que es posible regularizar la mercancía una vez que se haga el respectivo pago de cuotas compensatorias, debiendo además cumplir con las regulaciones y restricciones impuestas, y respecto de las sanciones e infracciones. Si la autoridad ya inició el proceso para requerirnos por el cumplimiento de las

obligaciones, es necesario adecuarnos a los montos por dichos conceptos, de lo contrario se puede asumir que no serán cargos que nos efectúen.

Tratándose de mercancías destinadas al régimen de exportación definitiva, con el propósito de salir del país para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, y antes de iniciar el despacho aduanero de las mismas, es importante saber si son mercancías nacionales o nacionalizadas, entendiendo por nacionales aquellas que se producen en México y son producto de una inversión con participación mayoritariamente nacional, y las nacionalizadas, aquellas que fueron producidas por extranjeros con sus capitales mayoritarios y que, posteriormente, nosotros adquirimos siendo una persona física o moral domiciliada en México. El artículo 103 de la ley, en su primer párrafo, señala lo siguiente:

Efectuada la exportación definitiva de las mercancías nacionales o nacionalizadas, se podrá retornar al país sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional. Las autoridades aduaneras podrán autorizar la prórroga de dicho plazo cuando existan causas debidamente justificadas y previa solicitud del interesado con anterioridad al vencimiento del mismo.

El beneficio que se atribuye a los importadores definitivos, ahora, se visualiza tratándose de exportadores definitivos, quienes a diferencia de los primeros, tienen un año para retornar sus mercancías, sin necesidad de pagar impuesto general de exportación, pero con la condición de ser reemplazadas y devueltas al extranjero, con la posibilidad de una prórroga del plazo establecido, siempre que así lo autorice la autoridad responsable.

Cabe hacer mención que, quienes teniendo mercancías que inicialmente decidieron someter al régimen de importación definitiva, ya se encuentran depositadas ante la aduana y por alguna razón o circunstancia no deseen llevarlo a cabo, podrán desistir, previo a haber accionado el mecanismo de selección automatizado, siempre que dichas mercancías no sean prohibidas, nocivas para la salud o existan créditos fiscales insolutos a cargo del importador. Lo anterior lo precisan los artículos 92 y 93 de la ley aduanera, que a la letra dicen:

Artículo 92. Procederá el retorno al extranjero de mercancías en depósito ante la aduana hasta antes de activar el mecanismo de selección automatizado, siempre que no se esté en alguno de los siguientes supuestos:

I. Se trate de mercancías de importación prohibida.

II. De armas o de sustancias nocivas para la salud.

III. Existan créditos fiscales insolutos.

Artículo 93. El desistimiento de un régimen aduanero procederá hasta antes de que se active el mecanismo de selección automatizado y en los casos a que se refiere la fracción III del artículo 120 de esta ley.

Tratándose de exportaciones que se realicen en aduanas de tráfico aéreo o marítimo, el desistimiento a que se refiere este artículo, procederá inclusive después de que se haya activado el mecanismo de selección automatizado. En este caso se podrá permitir el tránsito de las mercancías a una aduana distinta o a un almacén para su depósito fiscal.

El cambio de régimen aduanero procederá siempre que se paguen las contribuciones correspondientes y se cumplan las obligaciones en materia de cuotas compensatorias, y demás regulaciones y restricciones no arancelarias, y precios estimados exigibles, para el nuevo régimen solicitado en la fecha de cambio de régimen.

La ley establece criterios generales para el caso de mercancías que estando sujetas a los regímenes aduaneros temporales, de importación o de exportación, depósito fiscal o tránsito y por accidente se hayan destruido, no paguen impuestos al comercio exterior, ni cuotas compensatorias; sin embargo, la autoridad aduanera exigirá que los restos de las mercancías continúen sujetas al régimen inicial, hasta que se determine su destino final. Dichas provisiones, son contempladas en el artículo 94 de la Ley que señala lo siguiente:

Si por accidente se destruyen mercancías sometidas a alguno de los regímenes temporales de importación o de exportación, depósito fiscal o tránsito, no se exigirá el pago de los impuestos al comercio exterior, ni de las cuotas compensatorias, pero los restos seguirán destinados al régimen inicial, salvo que las autoridades aduaneras autoricen su destrucción o cambio de régimen. Asimismo, las personas que hubieran importado temporalmente mercancías que no puedan retornar al extranjero por haber sufrido algún daño, podrán considerar como retornadas dichas mercancías,

siempre que cumplan con los requisitos de control que establezca la Secretaría mediante reglas.

Los contribuyentes a que se refieren los artículos 85 y 109 de esta Ley, deberán presentar el aviso señalado en el Reglamento, manifestando los desperdicios de las mercancías correspondientes que vayan a ser destruidos.

Regímenes temporales de importación y de exportación

Las importaciones y exportaciones también pueden ser por tiempo determinado, es decir, pueden ser temporales, así lo precisan los apartados I, incisos a y b, y II, incisos a y b, del citado artículo 90 de la Ley Aduanera, como se muestra a continuación:

I. De importación.

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

II. De exportación.

- a) Para retornar al país en el mismo estado.
- b) Para elaboración, transformación o reparación.

Los regímenes temporales de importación y de exportación pueden cambiarse a definitivos si así lo desea el propietario de las mercancías, y una vez que cumpla con las formalidades establecidas en la ley aduanera. Ahora bien, vale la pena preguntarse si las mercancías sujetas a este régimen pagan impuestos al comercio exterior. La respuesta, generalmente, es sí; sin embargo, la misma ley señala que no están exentas las mercancías contempladas en los artículos 63-A, 105, 108, fracción III, 110 y 112, es decir, aunque sean mercancías en régimen temporal, van a pagar impuestos al comercio exterior las que obtengan beneficios de programas de devolución o diferimiento de aranceles, y las maquiladoras y manufactureras que enajenen mercancías o restos de las mismas, después de los procesos productivos y que no cuenten con autorización de la Secretaría de Economía.

Otra de las condiciones a que se pueden sujetar las mercancías temporales de importación, consiste en que deben retornar al extranjero en el mismo estado, es decir, sin haber sufrido modificaciones, alteraciones o reparaciones que pongan en riesgo su estructura o composición y funcionalidad. Además, pueden estar supeditadas a elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, lo que significa que muchas de las mercancías entran al país con la finalidad de ser maquiladas y que la materia prima o los productos que se reciben, posteriormente se convierten en mercancías exportables, ya que una de las condiciones de esta modalidad del régimen, es precisamente, que las mercancías, una vez terminado el proceso productivo para el cual se importaron, se exporten, dando inicio al extinto Programa de Importación Temporal para Exportadores, (PITEX) y al surgimiento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, (IMMEX)²⁵.

Las exportaciones también pueden ser temporales, entendiendo por estas la salida de mercancías del país para permanecer en el extranjero por un periodo determinado de tiempo, ofreciendo de acuerdo con la ley, dos condiciones: la primera, para que las mercancías retornen al país en el mismo estado, sin que en ellas se hayan efectuado modificaciones, alteraciones o reparaciones que pongan en riesgo su estructura o composición y funcionalidad, y para elaboración transformación o reparación, permitiendo a los connacionales que envíen sus mercancías al extranjero para que sean producidas, modificadas o alteradas legalmente, o mejoradas en cuanto a su funcionalidad, y una vez que dichos procesos hayan concluido, puedan retornar a su lugar de nacionalidad. Es de considerar que el régimen temporal de importación y de exportación establece por medio de la ley, los plazos y términos que las mercancías pueden permanecer en el país si son importadas, o en el extranjero si nos exportadas, y que una vez llegados los términos establecidos en la norma, seremos sujetos de sanciones que pueden ir desde una multa hasta el decomiso de los bienes, y en caso de encuadrarlo al tipo legal se puede incurrir en delitos como defraudación fiscal, evasión de impuestos o hasta el mismo contrabando.

25 <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>.

Régimen de depósito fiscal

El tercero de los regímenes aduaneros, tal como lo señala el apartado “C” del artículo 90 de la Ley Aduanera y el respectivo artículo 119, es el de depósito fiscal, y para tales efectos, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito,¹⁴ establece las reglas para que operen los almacenes generales de depósito, lugares a los que se destinan las mercancías nacionales o extranjeras que deben ser depositadas en la aduana, con la salvedad que dicho régimen debe llevarse a cabo una vez que se hayan determinado los impuestos al comercio exterior y las cuotas compensatorias, y que una vez depositadas las mercancías, se les expedirán a quienes sean los propietarios de las mismas, un certificado de depósito, el que hará las veces de título de propiedad por ser considerado además un título de crédito. También se les expedirá un bono de prenda, con la finalidad de que sea un documento que facilite a sus propietarios la obtención de financiamientos, ya que es considerado como uno de los medios para garantizar el pago de un crédito otorgado al titular de los derechos de las mercancías almacenadas.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), establece las reglas para la generación de los derechos que se deben pagar por concepto de almacenaje.

En la práctica del derecho aduanero se consideran como lugares de depósito fiscal, además de los almacenes generales de depósito, a los recintos fiscales, a los recintos fiscalizados y a los recintos fiscalizados estratégicos.

Régimen de tránsito de mercancías

El cuarto de los regímenes aduaneros, se denomina “Tránsito de Mercancías” y al respecto al artículo 124 de la Ley establece que dicho régimen. “consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra”, ya que las operaciones de tránsito que verifica la Administración General de Aduanas (AGA), concierne solamente a las mercancías durante su estancia en el país, independientemente cual sea su origen y destino.

14 <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139.pdf>.

El régimen que nos ocupa se clasifica en dos: en tránsito interno y en tránsito internacional, el primero de ellos opera bajo los siguientes supuestos de la ley, establecidos en el artículo 125, que señala lo siguiente:

Se considerará que el tránsito de mercancías es interno cuando se realice conforme a alguno de los siguientes supuestos:

- I. La aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación.
- II. La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.
- III. La aduana de despacho envíe las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida, para su retorno al extranjero.

Para deducir cuándo hay tránsito interno, se debe considerar una aduana de entrada al territorio nacional que recibe mercancías de importación, y una aduana de despacho de dichas mercancías dentro de México, o en el caso de exportaciones, una aduana que despache las mercancías en el país y una aduana de salida mexicana, pudiendo ser también una aduana de despacho para enviar las mercancías a una aduana de salida, en caso de aquellas que fueron importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación.

Para considerar el tránsito internacional de mercancías, el artículo 130 de la ley, establece lo siguiente:

Se considerará que el tránsito de mercancías es internacional cuando se realice conforme a alguno de los siguientes supuestos:

- I. La aduana de entrada envíe a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.
- II. Las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladen por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.

Estamos ante la presencia de dos supuestos legales que deben ser identificados de la siguiente manera: el de la facción primera, consiste en el ingreso de mercancías del extranjero que no van a ser despachadas en México, por lo tanto

un país del extranjero transita con sus mercancías por territorio nacional, para hacerlas llegar a otro país, siendo este último su destino final; por tanto, solamente vamos a identificar en el proceso a una aduana de entrada y a una de salida, pero no a una de despacho debido a que el destino final de esas mercancías no es la República Mexicana.

En el caso del supuesto de la fracción segunda, las mercancías nacionales o nacionalizadas salen de territorio nacional para internarse de nuevo en México, una vez que se hayan trasladado por otra nación. Un ejemplo claro sería si tratamos de mover mercancías importadas temporalmente de la franja fronteriza de Tecate, Baja California, México, a la franja fronteriza norte de Matamoros, Tamaulipas, y utilizamos para su traslado territorio de los Estados Unidos de América.

Régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado

El quinto de los regímenes aduaneros corresponde a la “Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado”, al respecto el artículo 135 de la ley, señala que se debe llevar a cabo la introducción de mercancías nacionales o extranjeras en los recintos dentro de la estructura de la Administración General de Aduanas (AGA), y del SAT, conferidos a particulares por medio de una concesión que dura 20 años, otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la que puede ser prorrogable, adquiriendo por este hecho la categoría de “fiscalizado”, y una vez que se encuentren las mercancías en dichos recintos, se pueda materializar el proceso productivo que se requiera; modificar o cambiar la estructura de las mismas, incluso hacerle arreglos con fines de mejora. Se debe considerar que la única causa por la que se pueden retirar las mercancías de estos recintos es para ser importadas o exportadas, a menos de que se proceda al desistimiento del régimen aduanero o a la modificación del mismo por otro.

Régimen de recinto fiscalizado estratégico

El sexto y último de los regímenes aduaneros, como lo señala la ley aduanera en el artículo 135-A, es el que se incorporó a la ley el 30 de diciembre de 2002,

nos referimos al Recinto Fiscalizado Estratégico y de acuerdo con el fundamento de la ley, en este recinto se manejan e introducen mercancías “...para ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación”.

En virtud de que se trata de un recinto fiscalizado, es necesario entender bajo la dinámica de la autoridad, que también es concesionado a particulares, que tengan predios circunvecinos a los de las aduanas, y que estén posibilitados para recibir mercancías que por sus dimensiones o características especiales, no sean de fácil manejo en los demás recintos y que cumplan con el objeto establecido en el párrafo anterior.

Conclusiones y recomendaciones

Es fundamental que quienes vayan a realizar actos de comercio exterior donde estén implícitas las aduanas, se aseguren de elegir de manera correcta la condición a la cual habrán de sujetar sus mercancías, cuyo fin último sea lograr una importación o exportación, ya que en gran medida, la adecuada elección del régimen aduanero, va a garantizar que el despacho aduanero de las mercancías y la operación aduanera, sean exitosos, evitando rezagos en los tiempos de entrega de las mercancías, cumpliendo en tiempo y forma con los clientes y agilizando el sistema de administración de las mercancías por medio de las aduanas, nacionales o extranjeras.

No se debe olvidar que la base sobre la cual se construye el despacho aduanero es la correcta elección del régimen aduanero correspondiente a las mercancías implícitas, las que se ven inmersas en un mundo en constante movimiento, cuyas reglas y normas de operación son cambiantes frecuentemente, lo que nos exhorta a la actualización constante para seguir vigentes y a la vanguardia en cuanto a lo que refiere al comercio exterior y las aduanas.

Una de las pretensiones al realizar este trabajo consiste en aportar bases sólidas de conocimiento que colaboren en la práctica del despacho aduanero de mercancías, que es donde se ven reflejados los regímenes aduaneros, ofreciendo una visión más clara de la manera en que cada uno de ellos se aplica, estableciendo que siempre que se cumplan con los criterios de la normatividad

aplicable, se pueden cambiar de temporales a definitivos o existe la posibilidad del desistimiento en casos precisos, pero sobre todo, teniendo en consideración que aunque se nos ofrezcan seis condiciones o regímenes, todos nos llevan a un mismo fin, que es el de lograr de manera adecuada, legal y precisa la importación o exportación de mercancías de comercio exterior.

Entonces, elegir de manera correcta un régimen aduanero tiene muchas implicaciones, las que se ven reflejadas en toda la operación aduanera y lo que nos puede asegurar el éxito o fracaso del despacho aduanero con el que tengamos relación directa o indirecta.

Para finalizar, me permito señalar que otro de los grandes retos del comercio exterior y de las aduanas nacionales e internacionales, es sin lugar a dudas, llegar al momento en que a través de la correcta elección del régimen aduanero se reduzca significativamente, e incluso no haya margen de error en la clasificación de las mercancías de comercio exterior y sus respectivas fracciones arancelarias.

Bibliografía

- Carvajal, M. (2014). *Derecho aduanero*, México: Porrúa, 521 p.
- Trejo, P. (2013). *Tratado de derecho aduanero*, México: Tax editores, 608 p.
- Diputados (Cámara de Diputados, LXIII Legislatura) (2017). Sistema de consulta de la Cámara de Diputados 2017. [En línea], disponible en <http://www.diputados.gob.mx> (fecha de consulta: 2 de octubre de 2017, 10:12 horas).
- DOF (Diario Oficial de la Federación) (2017). Sistema de consulta del Diario Oficial de la Federación 2017. [En línea], disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_to_doc.php?codnota=5470115 (fecha de consulta: 6 de octubre de 2017, 16:25 horas).
- SAT (Servicio de Administración Tributaria) (2017). Sistema de consulta del Servicio de Administración Tributaria 2017. [En línea], disponible en http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/saai_web/paginas/default.aspx (fecha de consulta: 10 de octubre de 2017, 20:35 horas).
- SE (Secretaría de Economía) (2017). Sistema de consulta de la Secretaría de Economía 2017. [En línea], disponible en <https://www.gob.mx/se/> (fecha de consulta: 18 de octubre de 2017, 11:00 horas).
- Leyes aduanales y comercio exterior, Tax editores, México, 1593 p.
- Nuevo Código Aduanero de la Unión Europea, (2016). Sistema de consulta. [En línea], disponible en: [http://www.une.es/media/Ou134/Documentos/%C3%8Dndices/Indice%](http://www.une.es/media/Ou134/Documentos/%C3%8Dndices/Indice%20) (fecha de consulta: 20 de octubre de 2017, 12:50 horas).
- OMA (Organización Mundial de Aduanas) (2017). Sistema de consulta de la Organización Mundial de Aduanas. [En línea], disponible en <http://www.wcoomd.org/> (fecha de consulta: 24 de octubre de 2017, 15:21 horas).
- Ventanilla Única, (2017). Sistema de consulta del gobierno de la República Mexicana, [En línea], disponible en <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm> (fecha de consulta: 31 de octubre de 2017, 21:00 horas).
- Comercio y aduanas, (2017). Sistema de consulta de comercio y aduanas, [En línea], disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/363-sat-operacion-de-la-aduana> (fecha de consulta: 3 de noviembre de 2017, 14:15 horas).

Anexo 22, (2017). Sistemas de consulta casa. [En línea], disponible en http://www.sistemascasa.com.mx/anexo22_web.html (fecha de consulta: 5 de noviembre de 2017, 11:06 horas).

Colaboradores

Adrián González Romo

Doctor en Estrategias para el Desarrollo Agrícola Regional por el Colegio de Postgraduados, campus Puebla, y posdoctorado en el año 2009 en la *Maison de la Recherche en L'Université Le Mirail II*, Toulouse, Francia. Profesor investigador en el Instituto en Ciencias Económico Administrativas, Área Académica de Comercio Exterior, UAEH. Reconocimiento de perfil PRODEP. Desde 2005, es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Forma parte del grupo de investigación de Geopolítica y Comercio Exterior. Sus investigaciones están orientadas al análisis de la problemática de la pobreza que padece la población mexicana en el ámbito de las políticas públicas, que expliquen el impacto que tiene la relación comercial de México con el exterior. Publicaciones: González A., González, D. y Duana, D. (2016). El proceso de producción cafetalero en la Región Vertiente del Golfo de México. Editorial Plaza y Valdés 2016; González Romo Adrián, Yolanda Sánchez Torres y Mario Cruz Cruz (2017). *Fair Trade and the Organic Production as Alternative to the Coffee-Growing in Mexico*. American International Journal of Social Science. V. 6, N. 3, September 2017, ISSN 2325-4149 (Print), 2325-4165 (Online) ©Center for Promoting Ideas, USA.; González, A. y Sánchez Y. (2014). “Las redes sociales de migrantes mexicanos en Estados Unidos: Una estrategia para la sobrevivencia”. ININEE-UMSNH. Volumen IX N. 1, Revista Científica CIMEXUS, Enero-Junio; González A. y Maldonado, J. (2014). “El capital social comunitario, una estrategia contra la pobreza en los pueblos indígenas del estado de Guerrero. Revista RA XIMHAI V. 10, No./enero-junio. Contacto: adriancoltlaxrg@hotmail.com.

Alan Eduardo Ruiz Ruiz

Profesor de Tiempo Completo de la Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez desde el año 2012, egresado de la Universidad Autónoma de Chihuahua tanto

de la Licenciatura en Relaciones Internacionales como de la Maestría en Administración, acumula 11 años de experiencia en comercio exterior, es autor de diversos artículos de divulgación académica y ha impartido conferencias y ponencias en distintas universidades del país, ha laborado en diversas agencias aduanales conociendo cada uno de sus procesos y puestos, permitiéndole fungir como gerente de comercio exterior y asesor de comercio exterior en Baker Tilly. Posteriormente, se convierte en socio fundador de su propia firma de comercio exterior Rauz Global Trade Key, empresa dedicada a la asesoría, consultoría y auditoría en temas relacionados con el comercio exterior mexicano. Su experiencia laboral le ha permitido tener una formación integral en comercio exterior, con fortaleza en áreas tales como clasificación arancelaria de las mercancías, desgravación arancelaria, auditorías y mantenimiento del decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), asesoramiento sobre el correcto manejo de las certificaciones en Impuesto al Valor Agregado e Impuesto Especial sobre Producción y de Servicios, Anexo 24, Anexo 31, la operación en la industria maquiladora y todo lo relacionado con el despacho aduanero. Contacto: alan_ruiz@utcj.edu.mx.

Angélica Gómez Yáñez

Maestra en Administración con especialidad en Comercialización Estratégica por la Universidad del Valle de México. Profesora por asignatura de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Económico Administrativas-Comercio Exterior. Instructora en los programas de capacitación para empresarios en el área de comercio exterior por ProMéxico y Secretaría de Economía, sesor independiente en área legal de comercio exterior y capacitación de empresas para proyectos de exportación. Contacto: ange.goya@gmail.com.

Juan Carlos Hernández Gómez

Maestro en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, generación 2011, Licenciado en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, generación 2008. Durante 2008 y 2009 colaboró con el

Servicio de Administración Tributaria en la plataforma del área de reconocimiento aduanero de la aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, realizando revisión documental en gabinete y física en medios de transporte de mercancías de importación y exportación, así como revisión no intrusiva mediante máquinas de rayos x y registro de valijas diplomáticas; posteriormente, en el año 2010 inició sus estudios de Maestría en Derecho en la Universidad Nacional Autónoma de México, donde destacó por haber demostrado un alto desempeño académico. A partir de 2012, ingresó como profesor de asignatura por oposición a la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, en el programa educativo en Comercio Exterior, donde a la fecha realiza actividades de docencia y ha impartido diversas cátedras, tales como Derecho Internacional Público; Derecho Económico; Tratados y Acuerdos Comerciales; Régimen Jurídico del Comercio Exterior y Legislación Aduanera; Comercio y Logística Internacional; Negocios Internacionales, Relaciones Comerciales de México, Procesos de Integración Económica, así como Fundamentos de Metodología de la Investigación y Seminario de Tesis. Contacto: juchego@hotmail.com.

Nancy Orquídea Trejo Rodríguez

Maestra en Estudios de Población, programa educativo perteneciente al Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) del CONACYT, impartido por el Área Académica de Sociología y Demografía del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades (ICSHU) de la UAEH. Licenciada en Economía por el Instituto Politécnico Nacional (IPN). Desde 2008 se desempeña como profesora por asignatura en la Licenciatura en Comercio Exterior del Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: orquidea_0225@hotmail.com.

Patricia Santillán Vega

Licenciada en Comercio Internacional, egresada del Instituto Politécnico Nacional. Maestra en Derecho Fiscal, egresada de UVM campus Polanco. Ha laborado en UAEH en ICEA, en la Licenciatura de Comercio Exterior por más

de diez años. Catedrática en UNID. Catedrática en El Centro Universitario Siglo XXI. Consultora independiente en materia de importaciones-exportaciones; subadministradora del área de Comercio Exterior en la SHCP, SAT, Dirección General de Aduanas en la Administración Local de Pachuca. Ha realizado diversas exportaciones (jitomate y artesanías hidalguenses) a Centroamérica, EUA (San Antonio, Houston y New York) y Unión Europea. Asesor jurídico en materia de legislación aduanera, Evaluadora del Premio Hidalgo Exporta; ponente en diversas conferencias sobre temas de comercio exterior en Universidad Lasalle, UAEH y Proméxico, entre otras instituciones.

Asesora del Despacho Hi Bussiness Consulting y Capacitadora en el programa México Exporta dirigido a empresarios en todo el país, promovido por Proméxico y la Secretaría de Economía entre otros.

Silvano de la Torre Barba

Centro Universitario de los Altos, de la Universidad de Guadalajara. Abogado, egresado de la Universidad de Guadalajara, Maestro en Enseñanza de las Ciencias por la Universidad de Guadalajara; doctorante en Derecho por la Universidad de Guadalajara. Profesor de tiempo completo adscrito al Centro Universitario de los Altos de la Universidad de Guadalajara, especialista en Comercio Exterior y Aduanas. Titular de las asignaturas de Gestión de la Operación Aduanera I y II, Taller de Exportación y Exportación, Contratos Mercantiles Internacionales y Derecho Corporativo. Contacto: sbarba@cualtos.udg.mx.

Ulises Pérez Vázquez

Licenciado en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo y Maestro en Administración de Negocios, egresado de la Universidad de Guadalajara. Actualmente es profesor por asignatura en la Licenciatura en Comercio Exterior de la UAEH, donde imparte Comercio y Logística, Legislación Aduanera, Negocios Internacionales, Administración Estratégica, Elaboración de Proyectos de Exportación, Mercadotecnia en la Empresa y Fijación de Precios de Exportación. Contacto: ulises_tge@hotmail.com.

Dictaminadores

Externos

Maestro Alan Eduardo Ruíz Ruíz

Especialista en Comercio Exterior y aduanas. Profesor de tiempo completo, Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez. Contacto: alan_ruiz@utcj.edu.mx.

Doctor Ángel Licona Michel

Profesor investigador del Centro de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico, Centro de Estudios APEC de la Universidad de Colima (UCOL). Contacto: almichel@ucol.mx.

Doctora Claudia Anait Ocman Azueta

Catedrática de la Licenciatura en Relaciones Internacionales en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Contacto: c_ocman@hotmail.com.

Doctor. Louis Valentín Mballa

Especialista en Estudios Africanos. Profesor investigador de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP). Contacto: luigivaldo@hotmail.com.

Doctora. Ismene Ithaí Bras Ruiz

Profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México y posdoctorante de la Coordinación de Universidad Abierta y Educación a Distancia, así como del Centro de Ciencias de la Complejidad. Contacto: ismene.bras@politicas.unam.mx.

Doctor. Jesús Gallegos Olvera

Especialista en política internacional, Centro de Estudios Superiores Navales (CESNAV). Contacto: jesusgallegos1978@hotmail.com.

Maestro Jesús Hernández Chávez

Consultor independiente especialista en Comercio Exterior y Aduanas, Tijuana, B. C. Contacto: jesushchavez@hotmail.com.

Maestro Jonathan Agustín González Torres

Maestro en Estudios México-Estados Unidos, Universidad Nacional Autónoma de México. Asesor de seguridad diplomática en la Secretaría de Relaciones Exteriores. Contacto: jonathan230488@hotmail.com.

Maestro José Castañón Sandoval

Director de Desarrollo de Negocios y Marketing, Palco Consorcio de Comercio Internacional, S. C. Contacto: jose.castanon@palco.mx.

Doctora Karla Bonilla Aranda

Centro de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Subdirectora para América del Norte, Europa, Asia y África en la Secretaría de Salud, dependencia federal. Contacto: Karla_Bonilla_A@hotmail.com.

Maestro José Luis Álvarez Maldonado

Profesor de la Facultad de Estudios Superiores-Acatlán, Universidad Nacional Autónoma de México. Contacto: jluisaldonado@gmail.com.

Maestra Rosa Merlín Rodríguez

Profesora adscrita al Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. Contacto: licrmerlin@outlook.com.

Doctor Rubén Laureano Cuellar

Profesor de asignatura, Centro de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Contacto: ruben.cuellar_1@yahoo.com.mx.

Maestro Sigfrido Macías Alemán

Profesor-investigador de tiempo completo en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Michoacán. Contacto: sigfridom@fevaq.net.

Internos

Doctor Adrián González Romo

Profesor de tiempo completo, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: adriancoltlaxrg@hotmail.com.

Maestra Cleotilde García González

Profesora de tiempo completo, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: gargo58@yahoo.com.mx.

Maestro Josafat Vargas Pérez

Profesor por asignatura, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: jvargasce@hotmail.com.

MAESTRA MARÍA SOLEDAD ESPINOZA LOZANO

Profesora de asignatura, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: solresistencia_05@yahoo.com.mx

MAESTRA PATRICIA ELENA HERNÁNDEZ VALDÉS

Profesora de tiempo completo, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: patyhv@hotmail.com.

Doctora Yolanda Sánchez Torres

Profesora de tiempo completo, Área Académica de Comercio Exterior, Instituto de Ciencias Económico Administrativas, UAEH. Contacto: yolasato08@hotmail.com

Lecciones fundamentales de comercio exterior para millennials:

lo que se debe saber. Tomo II

se diseñó en formato electrónico en la Dirección de Ediciones
y Publicaciones con el apoyo de la Imprenta Universitaria y la Dirección
de Tecnologías Web y Webometría de la Universidad Autónoma
del Estado de Hidalgo, en el mes de junio de 2022.

Esta obra, Lecciones fundamentales de comercio exterior para millennials: lo que se debe saber, Tomo II da continuidad al tomo I y refleja las discusiones del Cuerpo Académico Estudios del Comercio Internacional, de profesores del programa educativo de Comercio Exterior de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo así como de otras instituciones de educación superior donde se expone una serie de debates contemporáneos y estudios de caso o estrategias operativas del comercio exterior, con la intención de que los futuros profesionales afines a esta área del conocimiento que está reconfigurando el orbe entero puedan fortalecer su formación teórica y práctica.

Aun cuando la obra editorial considera en su título al segmento denominado millennials (jóvenes nacidos entre 1980-2000), no es una obra exclusivamente para ellos, porque no son es sí mismos el objeto de estudio, ya que el contenido aborda cuestiones teóricas de los procesos contemporáneos que experimenta el comercio y aspectos prácticos del mismo. La referencia a este segmento se debe a la preocupación que han manifestado los autores por llamar la atención de estos jóvenes universitarios y “reencantarlos” con el estudio del comercio, porque al final de todo, en el corto plazo, serán ellos quienes tomarán las riendas de esta apasionante actividad.

La obra que el lector tiene en sus manos compila seis capítulos. Aborda las principales problemáticas del comercio exterior mexicano, ofrece estudios de caso y promueve el fortalecimiento de las competencias de los futuros operadores de esta actividad. Los autores tienen la certeza de que el debate no es concluyente y reiteran la necesidad de fortalecer el conocimiento teórico y práctico de una actividad muy antigua y que ofrece retos todos los días.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DEL ESTADO DE HIDALGO



CONSEJO
EDITORIAL



www.uaeh.edu.mx

