

Licenciatura en Derecho Internacional



Universidad Autónoma del Estado de México

**“PROCESO DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA DEL SECTOR TEXTIL
DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS A LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA “**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN DERECHO INTERNACIONAL**

PRESENTA: PAMELA BLANCO CARDENAS

ASESORA: DRA. EN D.P. VIRGINIA MARTÍNEZ CAMPOS

ABSTRACT

The transition from NAFTA to USMCA marked a significant change for these three partners, boosting economic growth in the North American region and boosting confidence for companies and investors to maintain stable trade. We will discuss how the textile sector's impact on US exports has been impacted by the modifications made to the USMCA and how it influences Mexico to take advantage of certain benefits provided by the USMCA.

We will also discuss the disadvantages that could also be negative changes, especially through the creation of an industrial policy that makes the country more competitive.

The Mexican textile and apparel industry ranks 19th in the world rankings. The main destinations for Mexican exports are the United States, Canada, Brazil, Colombia, and Guatemala. In recent years, there has been an increase in sales to countries in Asia and Europe, reflecting a diversification in the search for international markets. This has also seen growth in foreign direct investment. International companies, particularly from Asia, have established production plants in the country, taking advantage of its strategic location, available labor, and access to natural resources.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.- ANTECEDENTES DE LA EXPORTACION TEXTIL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.	5
CAPITULO II.- ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN) A TRATADO MÉXICO ESTADOS UNIDOS CANADÁ (T-MEC).	30
2.1. TRATADO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS, CANADÁ (T-MEC).	40
2.1.1. CONTENIDO DEL TRATADO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (T-ME	41
CAPITULO III.- REGLAS DE ORIGEN DEL TEXTIL EN BASE AL T-MEC	48
CAPITULO IV.- ESTABLECER EL PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN DEL TEXTIL	60
4.1 PROCESO ADUANAL MÉXICO	62
4.1.1 SELECCIÓN ALEATORIA	63
4.2 PROCESO EE. UU	64
4.3 RÉGIMEN ADUANERO DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA	67
4.4 PEDIMENTO	67
4.4.1 FORMATO DEL PEDIMENTO POR LA SCHP	68
4.5. ¿QUES SON LOS INCOTERMS?	72
4.5.1 LOS 11 INCOTEMS	74
4.6 EXAMINAR LAS BASES LEGALES DE LA EXPORTACIÓN A1	84
4.6.1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	85
4.6.2. LEY ADUANERA	86
4.6.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.	88
4.6.4 LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN (LIGIE).	90
4.6.5 REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR.	92
4.6.7 OTRAS DISPOSICIONES APLICABLES A LA EXPORTACIÓN A1.	96
ANEXO1	99
ANEXO 2	102
CONCLUSIONES	105
GLOSARIO	107
BIBLIOGRAFIAS	109

INTRODUCCIÓN

La entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 y hasta 2009 ha puesto en riegos a más de uno, se observa que China se está aventajando a los Estados Unidos Mexicanos en el mercado estadounidense y está comenzando a competir con los Estados Unidos de América en el mercado mexicano. Es interesante notar que mientras la participación estadounidense en 53 sectores del mercado mexicano disminuye, la participación de la República Popular China crece, aparentemente permitiendo a México incrementar su eficiencia y volverse más competitivo en los mercados estadounidenses. Ante esta situación que se presenta y se amplíen las barreras comerciales para el sector textil a pesar de que exista el T-MEC, el continente asiático y en particular el país de China que todavía no se integraban a la OMC, y que tampoco existían las economías BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), hace que las exportaciones de Mexico a los EE. UU disminuyan.

“China es una potencia peligrosa para México, porque tiene salarios mucho más bajos y son bastante eficientes para producir telas y prendas, sobre todo de algodón. Puede saturar cualquier mercado. Su potencial de exportación no radica en medidas que ellos tengan internamente para poder exportar, sino qué en espacios que les abren a los mercados” (González, 2011, s.p.)

Algunos estudios señalan que la disputa por el mercado norteamericano entre México y China es el resultado de una rivalidad manufacturera exportadora, en la que influyen factores, tales como la cercanía geográfica de México y las ventajas de escala con que cuenta el gigante asiático; siendo el mayor exportador mundial de productos manufacturados, en especial de artículos de consumo textil (Ortiz, 2017, s.p).

Estados Unidos de América ya aprobó la prohibición de las importaciones de todo producto proveniente de Xinjuang con la ley de Prevención de Trabajo Forzoso Uigur, que tiene como objetivo “restringir el uso de trabajos de detenidos o personas prisioneras en la región, además de otras violaciones de los derechos fundamentales.

Ante este escenario, es pertinente la siguiente pregunta de investigación ¿Por qué han disminuido las exportaciones del sector textil en los Estados Unidos Mexicanos? A través del objetivo general permitirá a la presente investigación en conocer cómo se lleva a cabo la exportación A1 en materia Textil e identificar las causas de la disminución de las exportaciones de los Estados Unidos Mexicanos hacia los Estados Unidos de América.

Por medio de los siguientes objetivos específicos permite:

- Analizar los antecedentes de la exportación textil de los Estados Unidos Mexicanos
- Antecedentes del TLCAN al T-MEC
- Analizar Reglas de Origen del textil en base al T-MEC
- Establecer el procedimiento de exportación del textil
- Examinar las bases legales de la exportación A1

Aunque el T-MEC establece un marco legal favorable para la exportación textil, las empresas mexicanas enfrentan desafíos para cumplir con las reglas de origen debido a la creciente competencia asiática, en particular de China. Esta situación ha provocado una disminución en las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos de América. Por tanto, se requiere fortalecer el marco jurídico-operativo nacional y promover políticas industriales que mejoren la competitividad del sector textil mexicano.

El tema de investigación es trascendental ya que cuando se firmó el TLCAN hace más de 20 años no estaba incluido China-Asia dentro de la Organización Mundial del Comercio lo cual no presentaba riesgo a la industria Textil de los Estados Unidos Mexicanos, “en el año 2016 las exportaciones solo fueron de 4,000 millón de dólares (MDD) en la industria del vestido hacia Estados Unidos” (Celis, 2017, s.p.). Esta

cifra refleja el impacto que tuvo la apertura comercial con Asia sobre la competitividad del sector mexicano.

El 17 de julio del 2017, el gobierno estadounidense publicó un sumario de los objetivos de la renegociación del TLCAN, en el que se contempla no colocar impuestos o tarifas de aduana a los envíos por mensajería de productos con valor de 800 dólares, mientras que en México es de 50 dólares. “En el país se encuentran más de 16,000 unidades económicas vinculadas a esta industria, las cuales están distribuidas en diversos estados y ciudades, como Puebla, Jalisco, Guanajuato, Estado de México, Ciudad de México y Tlaxcala, entre otros” (Celis, 2018, s.p.). La industria textil y de confección mexicana ocupa el lugar 19 en el ranking mundial. Los principales destinos de las exportaciones mexicanas son Estados Unidos de América, Canadá, Brasil, Colombia y Guatemala.

En los últimos años, se ha observado un incremento en las ventas a países de Asia y Europa, lo cual refleja una diversificación en la búsqueda de mercados internacionales, misma que también ha experimentado crecimiento en cuanto a inversión extranjera directa. Empresas internacionales, en particular de Asia, han establecido sus plantas de producción en el país, aprovechando su ubicación estratégica, la disponibilidad de mano de obra y el acceso a recursos naturales.

Con el cambio de transición TLCAN al T-MEC que ya se cumplen 4 años el reto importante para la industria textil es que todas las empresas nacionales puedan y les permitan cumplir con las nuevas reglas del juego en cuanto a Reglas de Origen, esto se llevaría a cabo buscando y analizando las estrategias legales operativas que permitan seguir exportando con una mejor facilidad y poder seguir teniendo el beneficio arancelario o buscar la manera que se pueda hacer a un menor costo.

Otro punto clave para la justificación del presente tema de investigación es la reglamentación jurídica en base al Derecho Internacional que como se sabe los Tratados Internacionales están por arriba de cualquier legislación nacional.

El presente trabajo de investigación se centra en el tipo de exploración representativa y descriptiva, consistente en un trabajo monográfico, por lo cual se llevó a cabo un proceso de búsqueda, compilación, selección análisis de información en diversas fuentes de consulta tales como libros, artículos, otras investigaciones, informes, por mencionar algunos y teniendo un carácter expositivo como objetivo el demostrar los conocimientos del tema ya mencionado.

De acuerdo con las necesidades de la presente investigación los métodos y técnicas serán los siguientes:

Método Analítico: Partiendo del hecho de se pretende estudiar los factores como la causa, naturaleza y efecto que intervienen en las operaciones comerciales que derivan en la exportación de la industria textil.

Sistemático: Los datos recopilados del tema en cuestión son comprendidos de forma organizada según su cronología.

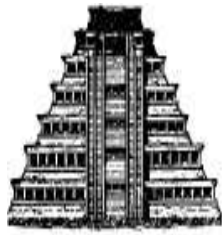
Deductivo: En virtud de que la investigación parte de lo general a lo particular con el objetivo de hacer un análisis y poder emitir conclusiones referentes a la exportación de la industria textil.

Las técnicas para utilizar en este caso en concreto son: bibliográfica, cibergráfica, y jurídica o legislativa, en materia de Comercio Exterior, el cual será la clave ya que permitirá abrir el panorama en torno a la exportación en los Estados Unidos Mexicanos y cumplir con el proceso, así como cursos de la materia en cuestión.

Con base a Derecho la documentación y evidencias presentadas se encuentran fundamentadas en documentación legal y posturas críticas. Se identificarán y analizaran los casos más relevantes durante la transición del TLCAN al T-MEC y como juega un rol importante la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) así como el Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (SNICE) sin mencionar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) junto con la Secretaría de Economía que son base fundamental para el Derecho Internacional en el Comercio exterior.

CAPÍTULO I.- ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN TEXTIL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Se dice que la palabra “Algodón”, proviene del vocablo Árabe “al”: el o la, y “qutn”, que a su vez lo recibe del indio “godon”. Sin embargo, en México esta fibra natural recibe diferentes nombres dependiendo de la zona geográfica.



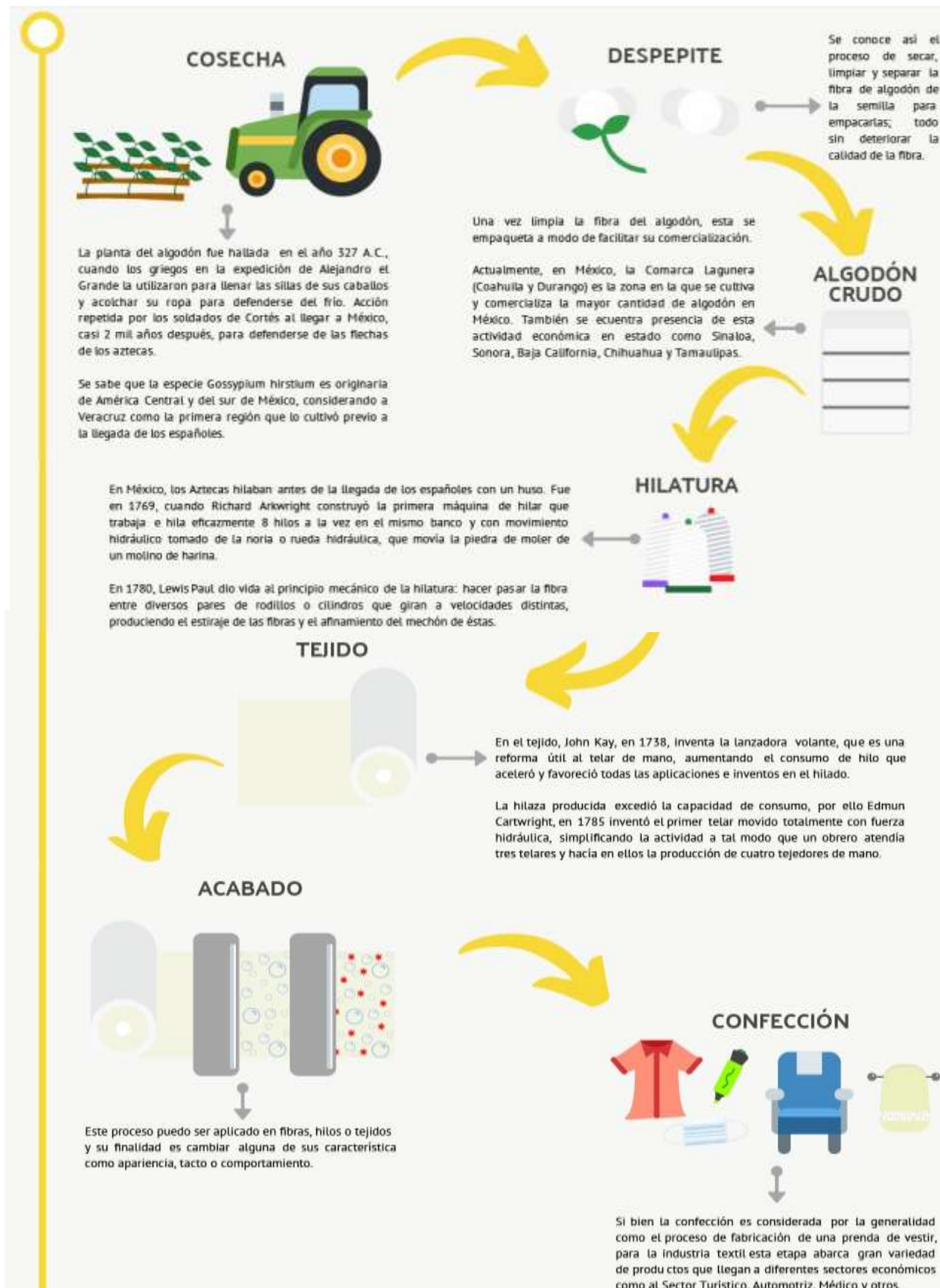
- Ichcatl - Azteca
- Tucata - Mixteco
- Xilla - Zapoteco
- Panamac -
Dialecto de Papantla



- Xurata - Purepecha
- Tuxnue - Txotxil
- Sliá - Chatino

Antes de la llegada de los españoles, los indios tejían telas gruesas y finas que adornaban con plumas entretejidas en ellas. Como dice Lorenzo Boturini Benaduci, historiador y cronista de las culturas indígenas en Nueva España, afirma que una tela de este tipo fue llevada a Roma y llamó la atención por su finura.

En cuanto a las herramientas utilizadas, los aztecas usaban un huso que llamaban “malacatl”; mientras que, para tejer, tenían un telar llamado “otate”, que consistía en tender los hilos en dos palos cruzados e ir formando la trama con el “chochopaxtli”, lo que actualmente llamamos “lanzadera”. Estos instrumentos evidencian el ingenio y la sofisticación de las técnicas textiles prehispánicas, las cuales fueron fundamentales para el desarrollo económico, social y cultural de las civilizaciones mesoamericanas. (Historia, CANAITEX, 2024, s. p.).





“Del Campo al Aparador”, impulsado por la CANAINTEX como Plan de Negocio entre el Gobierno Federal y la Iniciativa Privada; permitiendo así la Integración de Mayor Contenido Nacional a toda la cadena productiva, alineándose a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Esta estrategia busca fortalecer la industria textil nacional mediante la articulación entre el sector público y privado, promoviendo que una mayor parte de los insumos y procesos productivos se realicen dentro del país. Al alinearse con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2019–2024, el programa “Del Campo al Aparador” representa un esfuerzo por aumentar el valor agregado nacional, impulsar la competitividad del sector y fomentar el desarrollo económico interno.

La Industria Textil en México ha sido prueba y parte de diferentes sucesos que han influido sobre su comportamiento. Para entender su historia y comprender las condiciones en las que actualmente se encuentra, es necesario considerar aspectos relacionados con el entorno económico, político y social; tanto en lo tecnológico como en sistema de gestión; aspectos que, por otro lado, se entrecruzan y que han dado lugar a un camino complejo y de altibajos que esta industria ha seguido (Vera, 2010, s. p.)

La industria textil ha tenido un papel central en las actividades de la sociedad organizada y que además fue entre las industrias más antiguas, ya que tuvo un papel principal en la Revolución Industrial y fue una de las actividades industriales criticadas para la economía de países en vías de desarrollo. Su relevancia histórica radica en haber sido un motor de cambio tecnológico y social en distintos contextos.

A pesar de las críticas, sigue siendo un sector clave para la generación de empleo (Arroyo, 2010, p. 52).

Con la apertura del comercio exterior e internacional, México empezó a tener relación con otros países, en especial con los Estados Unidos de América con respecto al TLCAN ya que tiene ventajas arancelarias y por lo tanto la industria textil se ha ido transformando dando entrada a empresas extranjeras líderes en la manufactura (Castro, 2004, p. 71).

La historia de la industria textil y de confección en México se encumbra a los tiempos prehispánicos. Los ancestros de las civilizaciones mexicanas ya utilizaban las fibras de plantas autóctonas como el algodón, el agave y el henequén para fabricar telas y vestimentas, así como para realizar intercambios comerciales y tributos. (La Industria Textil en México, 2023).

En el periodo de los años 1830-1850 la industria textil se empezaba a dar a conocer en México. Se crearon 4 fábricas modernas de hilados en el año de 1837 en el Estado de Puebla con 8,000 husos, y en 1844 ya existían 47 fábricas en todo el país con 113, 813 husos.

Con el empuje a la producción industrial en México y sobre todo en el crecimiento del sector textil y del vestido se debe a gran parte por la inversión extranjera. La industria en México tuvo sus inicios en el año de 1867, aunque al principio fue lento durante el Porfiriato en específico de 1879 a 1911 la producción industrial se duplicó, registrando un crecimiento promedio anual del 3.6%, destacando la producción de bienes de consumo como los textiles, calzado, entre otros. Para el año 1911 131 millones eran dirigidos a la industria manufacturera (María de Lourdes C., 2010, p.56).

Este dato permite entender cómo, desde finales del siglo XIX, la industria manufacturera y en especial la textil, comenzó a consolidarse como una base importante para el desarrollo económico del país. La inversión y el crecimiento registrados en ese periodo reflejan un esfuerzo por industrializar a México mediante la atracción de capital y la modernización de los procesos productivos. Esto sentó las bases para la evolución del sector textil en las décadas posteriores.

Como establece Arguello, 1989, “Durante mucho tiempo se tejía mediante antiguas prácticas artesanales, lo cual explica la baja productividad que caracterizaba a la industria textil mexicana, además de que existían en 1842, 2932 husos parados por falta de algodón y 5 fábricas habían cerrado en Puebla. El algodón era comprado en Veracruz y Tepic, costaba respectivamente 15 y 22 pesos el quintal. En el centro de producción algodonera ubicado en Puebla, se pagaba de 38 a 48 pesos el quintal de algodón. Mientras que el costo del quintal de algodón importado de los Estados Unidos de América (EUA) era de solo 12 pesos” (p. 312).

La maquinaria textil era importada de los Estados Unidos, Inglaterra y Francia, el medio de transporte era demasiado ostentoso, caro y arriesgado ya que, en esa época no existía como tal un seguro de riesgos para las maquinas, el salario de los técnicos era bajo, las refacciones eran caras y difíciles de comprar. Los trabajadores no estaban capacitados y frecuentemente eran perjudicados por el reclutamiento forzoso militar de la época, razón por la cual se insistía tanto en la modernización de la industria. La mayoría de las empresas movían su maquinaria con energía hidráulica, relativamente barata, pero tenían que atenerse a los ciclos de lluvias que eran muy irregulares, afectando el ritmo y la productividad de la industria textil (Arrollo,2010,p.52).

A partir de los años 70s la industria del sector textil tuvo una importancia muy alta dentro del Comercio Exterior. Durante 1970 a 1978, este contexto muestra las múltiples limitaciones que enfrentaba la industria textil mexicana durante sus primeras etapas de desarrollo. La dependencia de maquinaria extranjera, los altos costos de transporte y mantenimiento, así como la falta de personal capacitado, dificultaban el funcionamiento eficiente del sector. Además, la vulnerabilidad ante factores externos, como el reclutamiento forzoso y la irregularidad del suministro de energía hidráulica, reflejaban un entorno productivo frágil e inestable para las exportaciones de textiles se incrementaron a un ritmo promedio anual del 20.5%, sin embargo, de 1978 a 1980 esta industria mostró un fuerte descenso promedio del 32.2% (Cárcamo, 1991, p. 61).

Este comportamiento refleja la volatilidad del sector textil frente a las condiciones económicas tanto nacionales como internacionales. El notable crecimiento en las exportaciones durante la década de las setenta evidencian el dinamismo que alcanzó el sector dentro del comercio exterior, posicionándose como una actividad estratégica. No obstante, la abrupta caída a finales de la década pone de manifiesto la vulnerabilidad de la industria ante factores como la inestabilidad económica.

Esta disminución en las exportaciones de textiles se debió a que se dirigieron e impulsaron más a la industria petrolera y al crecimiento de la espiral inflacionaria que provocó la baja en la competitividad de la industria textil. Estos factores, como señala Cárcamo (1991), afectaron directamente el rendimiento del sector al desviar recursos y atención hacia otras áreas de la economía.

De acuerdo con García C. y Simón D. (2004) tres hechos fundamentales determinaron el despegue exportador de la industria textil y de la confección en México:

- 1) La crisis de la deuda externa en los 80's que marcó el fin de la etapa de industrialización basada en el modelo de Sustitución de Importaciones.
- 2) La entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio en 1994 y el Acuerdo de los Textiles y el Vestido en 1995, que integró los textiles y prendas de vestir a las reglas comunes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) eliminando restricciones cuantitativas y disminuyendo prácticas dumping.
- 3) La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 vino a complementar las regulaciones sobre el comercio de textiles y prendas de vestir, estableciendo una reducción progresiva de aranceles para productos manufacturados con fibras estadounidenses, canadienses o mexicanas.

En lo último de los años ochenta, México se aparta de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, para adentrarse a un modelo de corte ortodoxo que promueve la desregulación de la economía y una apertura comercial acelerada. En este nuevo patrón de especialización y competitividad, el

comercio exterior se entiende como la principal palanca de cambio estructural y de desarrollo, lo que se comprende en la implementación de diversos programas públicos de apoyo a la competitividad externa, asociados a los regímenes arancelarios específicos de la industria maquiladora de exportación y al Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX), (Puyana, 2006; Vázquez, 2012, s.p.).

En los años noventa el sector textil tuvo una eficacia en cuanto a la actividad exportadora en el país norte, se produce a partir de enclaves maquiladores resultado de una estrategia de reducción de costos globales, por parte de grandes empresas transnacionales norteamericanas, enfrentadas a la competencia de países asiáticos. (González, 2004, p. 95).

En el siglo XIX, el proceso de industrialización dio lugar al nacimiento de la industria textil moderna en México. La introducción de telares mecánicos, la proliferación de fábricas, la apertura de mercados internacionales y la creación de sindicatos y organismos de apoyo al sector marcaron una época dorada de la producción textil en el país.

En 1990 las exportaciones del sector textil fomentaron la creación de empleos el cual tuvo 42,231 trabajadores laborando en el sector y fue un factor importante ya que incremento en 10 años hasta 265,935. Esta aportación que se tuvo en cuanto al empleo lamentablemente tuvo un retroceso ante la tendencia globalizadora y se fue desplazando rápidamente con respecto a las actividades del sector que hizo que ciertos países otorgarán bajos costos de mano de obra. Considerando que los costos de mano de obra en México son superiores a los de otros países como por ejemplo China, India, Honduras y Brasil (Maldonado, 2005, p. 198).

A partir del año de 1995, como fruto de los acuerdos de libre comercio y que las maquiladoras se encontraban en la zona fronteriza del país, el número de maquiladoras creció de 26 en 1990 a 1,119 para el 2000. Como consecuencia tan solo en el año de 1994-1998 empresas extranjeras del sector textil y de confección tuvieron interés en establecerse en México tan solo el 71.9% eran de origen estadounidense (Bair, 2002, p.p.23-48).

Este crecimiento acelerado de las maquiladoras refleja el impacto directo que tuvo la apertura comercial y los tratados internacionales en la reconfiguración del sector textil en México. La ubicación estratégica en la zona fronteriza facilitó la atracción de inversión extranjera, especialmente de empresas estadounidenses, que vieron en México una plataforma eficiente para la producción y exportación. Como destaca Bair (2002), la alta participación de capital estadounidense en este periodo revela el papel protagónico que desempeñó el TLCAN en la transformación del sector, al incentivar la relocalización de procesos productivos hacia regiones con ventajas comparativas.

Adicional con la salida del comercio internacional sobre el sector textil y del vestido favoreció al desarrollo regional con respecto a la expansión de la región de la Lagunera de los años 90's, el cual se basó en la producción del "paquete completo" que se refiere a la posibilidad de fabricar la prenda o línea de productos completa que solicita un comprador, estas empresas locales con experiencia de tener todo el enfoque para poder coordinarse con productores textiles y fabricantes de insumos complementarios establecieron relaciones exitosas con firmas estadounidenses. Entre otras asociaciones, se tenían a Original Mexican Jeans Company (OMJC) establecida por Aalfs Manufacturing y la fábrica mexicana de la familia Martín; Parras Cone, compañía textil líder de la asociación entre una compañía de Carolina del Norte, EUA y la más grande y antigua compañía textil mexicana (Gereff, 2002, p.48).

Con la contribución de estas asociaciones el desarrollo económico creció en la región de la Lagunera en el estado de Torreón con respecto a la actividad exportadora y emprendedora, y al mejoramiento de las competencias de la fuerza laboral y en consecuencia de sus ingresos. Así Torreón tuvo un auge y llegó a ser llamada la Nueva Capital de los Blue Jeans. Esta denominación, como señala Gereffi (2002), refleja el impacto que tuvo la articulación productiva y comercial entre empresas locales y extranjeras en el posicionamiento internacional de la región.

La industria textil está íntimamente vinculada con el sector de la confección de prendas de vestir; del total de telas que se producen a nivel mundial, la mitad se

destina a la industria de la confección y el resto a usos múltiples ya que los textiles se utilizan en la fabricación de productos que van desde productos industriales hasta productos para el hogar (Alvarado y Vieyra, 2002).

El sector textil mexicano, mientras se iba adentrando en la lógica productiva regional, marcada por la división del proceso productivo y la posterior deslocalización de tareas a nivel internacional que producen transformaciones definitivas. En conjunto con los desarrollos de complejos industriales exitosos como fue el caso de la región de la Laguna se convierte fugazmente en la capital de la mezclilla y con ellos las empresas PYMES comienzan a tener desventaja en sus procesos y entran en quiebra y bancarrota y su opción fue dispersar su producción en talleres y domicilios en el ámbito rural (Taboada, 2000, s.p.).

Sin embargo, en la segunda mitad del siglo XX, la industria textil y de confección mexicana comenzó a enfrentarse a nuevos retos y a la competencia de países asiáticos, en particular China. La apertura comercial, la globalización y el cambio con las preferencias de los consumidores llevó a una reestructuración y reconversión de la industria nacional.

En el siglo XXI, la industria textil y de confección mexicana ha experimentado un proceso de reactivación y recuperación. La diversificación de productos, la incorporación de nuevas tecnologías, la promoción de la moda mexicana, la creciente demanda de textiles y prendas técnicas y la búsqueda de mercados alternativos, ha permitido un crecimiento constante del sector.

Con la posibilidad de colocarse con éxito en el ambiente del comercio mundial y con la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América y Canadá TLCAN, México tuvo su etapa de apertura fundamentada en el fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales, lo que intensificó flujos de inversión hacia su interior e incremento el grado de integración hacia los EUA (María V., 2012, s. p.).

Este contexto de apertura permitió a México insertarse de manera más activa en las dinámicas del comercio internacional, especialmente en sectores como el textil y del vestido, que encontraron nuevas oportunidades de expansión. La firma del TLCAN

no solo facilitó el acceso preferencial al mercado estadounidense, sino que también impulsó la transformación estructural de la economía mexicana. Como lo indica María V. (2012), esta etapa fue clave para consolidar la integración regional y atraer inversiones que modernizaron diversos sectores productivos, fortaleciendo su competitividad en el ámbito global. La apertura comercial derivada del TLCAN no solo facilitó el acceso preferencial a nuevos mercados, sino que también impulsó una transformación estructural en la economía mexicana. La atracción de inversiones extranjeras permitió renovar procesos productivos, incorporar tecnología y mejorar las capacidades del sector industrial, elementos indispensables para competir en un entorno económico cada vez más globalizado.

Durante los años 1980 y 1990 dio inicio la migración en la producción de la industria textil y del vestido, por el continente asiático que involucran a los países de Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur que son un grupo de economías en desarrollo. El principal desvío tendría lugar en el país de China continental, pero también abarcaría a varios países del sudeste asiático y a Sri Lanka en la década de 1990 el incremento. Lo que traería consigo para el caso de México una mayor participación en el mercado de la indumentaria de E. U., y que vendría a reforzarse con la firma del TLCAN y posteriormente con la devaluación de 1995 (Gereffi y Memedovic, 2003, p.64).

La migración de la producción textil hacia Asia en los años 80 y 90 abrió una oportunidad para México en el mercado estadounidense. Gracias a su cercanía geográfica, al TLCAN y a la devaluación de 1995, el país logró aumentar su participación en el sector de la indumentaria, en un contexto global cada vez más competitivo.

Como explican Gereffi y Memedovic (2003), “estos factores permitieron a México insertarse con fuerza en las nuevas dinámicas del comercio internacional y fortalecer su papel dentro de las cadenas globales de suministro”. Esto significa que, gracias al contexto favorable generado por el TLCAN, la devaluación del peso y la reestructuración global de la producción, México logró posicionarse estratégicamente en las cadenas de suministro internacionales. Esta inserción le

permitió asumir un papel activo en la manufactura y exportación de productos textiles, integrándose a modelos de negocio transnacionales que priorizan eficiencia, costos competitivos y rapidez en la distribución

Entre 1994 y el año 2000, el valor e incremento de las exportaciones se multiplico por 4.5 veces, producto de la apertura comercial y de una inserción del sector en redes regionales de valor que permite un comienzo y localizado escalamiento de las capacidades en términos de innovación de procesos, productos y organizaciones, en dirección de los modelos de negocio en los que se integran las tareas que van desde la fabricación de la tela, hasta las de empaquetado y distribución.

Por la falta de desarrollo tecnológico y de organización del sector ocasiono que el inicio del nuevo siglo la industria mexicana perdiera competitividad frente a países del este de Europa y de Asia, principalmente China. Durante el período de 2001 a 2007, la tasa de exportación de prendas de vestir mexicanas decreció aproximadamente un 11% por año en tanto que la tasa de exportaciones de prendas fabricadas en China seguía aumentando (Ramírez, 2010, p 64).

Este dato refleja una pérdida significativa de competitividad en el sector mexicano de prendas de vestir durante los primeros años del siglo XXI. La caída sostenida en las exportaciones evidencia las dificultades estructurales que enfrentó la industria para adaptarse a un entorno global cada vez más exigente, marcado por la liberalización del comercio, el avance tecnológico y la presión de competidores internacionales con menores costos de producción, como China.

Cuadro A Volumen de exportaciones de la industria textil y del vestido, en México (2003-2008)			
Año	Valor de la exportación de prendas de vestir (miles de pesos)^a	Valor de la exportación de fibras textiles (miles de pesos)^a	Porcentaje de participación en las importaciones de EUA de productos textiles y de vestir mexicanos (miles de millones de dólares)^b
2003	77 533 151	7 428 899	10.8 %
2004	82 892 026	7 516 098	9.8 %
2005	78 022 949	8 354 542	8.7 %
2006	67 581 465	5 733 602	7.4 %
2007	43 577 886	7 960 200	6.7 %
2008	52 980 939	1 028 342 148	6 %

a. Elaboración propia a partir de los datos de INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos (varios años).

b. Datos extraídos de Hernández, R. A., Romero, I. y Cordero, M. (2006) "¿Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?" CEPAL: México.

Fuente: Datos extraídos de Hernández, R.A. y Cordero, M. (2006).

La producción de textiles mexicanos era insuficiente y solo ciertas empresas nacionales podían ofrecer producción de paquete completo, es claro, por qué las empresas transnacionales han favorecido otras regiones como centros de producción en daño de los índices de empleo para el sector. Según reporta García Castro (2004) tan solo en el 2003 respecto al 2000, se habían perdido 49,389 empleos en el sector textil y 185 mil en la confección, esta tendencia negativa no se ha revertido según demuestra la información del cuadro B.

Cuadro B Contribución del sector textil y del vestido al empleo en México (2003-2007)		
Año	Puestos de trabajo remunerados en la industria textil y del vestido	Personal ocupado de la industria maquiladora de exportación textil y del vestido
2003	754 467	261 275
2004	741 926	245 423
2005	723 218	234 938
2006	691 093	No disponible
2007	655 201	No disponible

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI, 2009. La industria textil y del vestido en México 2009. Series estadísticas sectoriales, No. 22.

Fuente: INEGI, 2009.

Después de un diagnóstico de la situación actual del sector, la Secretaría de Economía propuso un programa para la competitividad de la cadena fibras textil-vestido que incluye entre sus puntos principales el facilitar la obtención de créditos para las empresas del sector (Cárcamos, 2010, p.64).

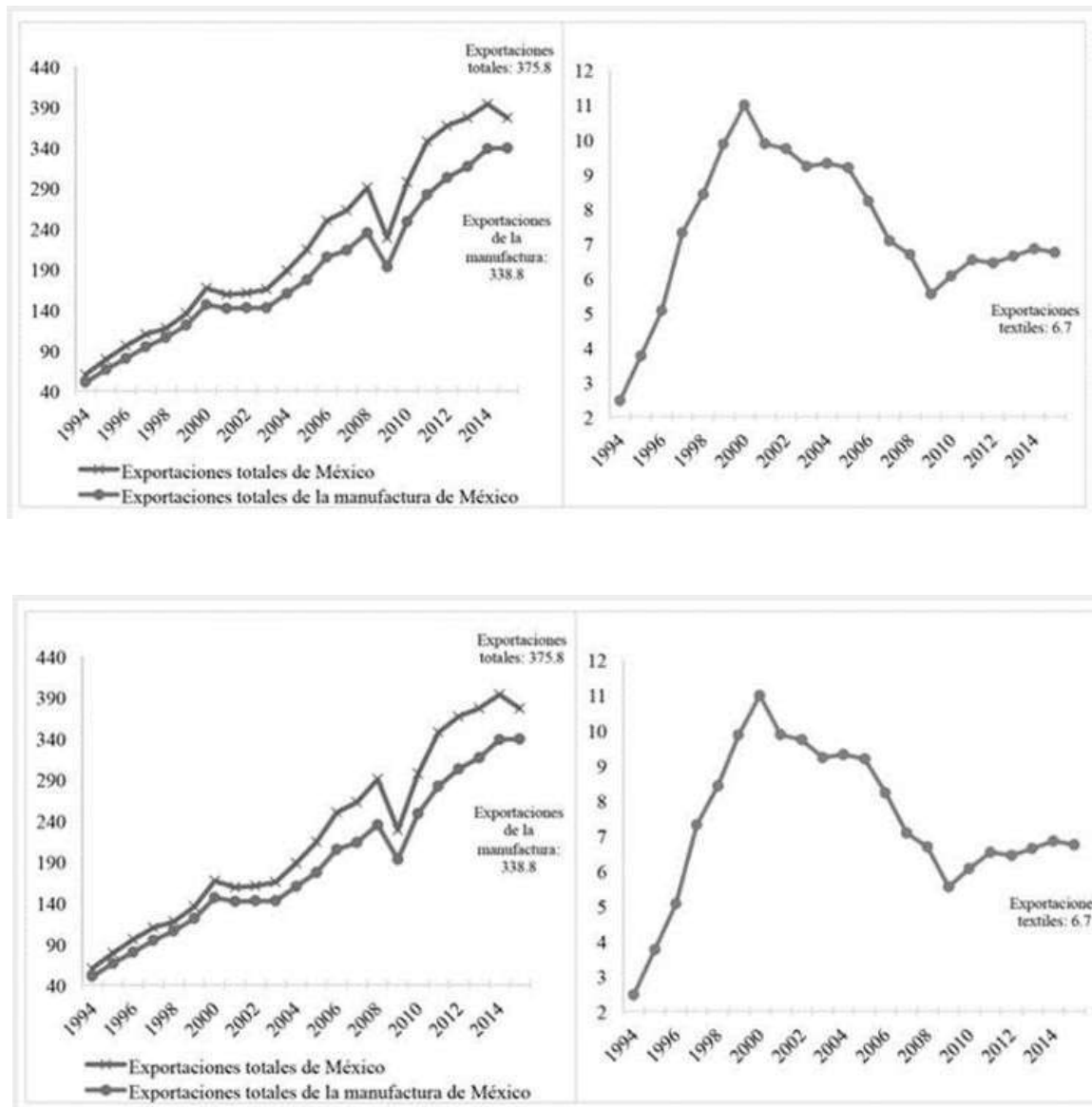
Año	Producción bruta en valores básicos total (millones de pesos a precios constantes)	Índice nacional de la producción en la industria textil y del vestido^a	Valor de las ventas de la industria textil y del vestido (miles de pesos)
2003	244 915	100.0	59 506 397
2004	247 978	105.1	64 847 507
2005	240 175	110.0	65 088 007
2006	240 829	116.2	67 493 628
2007	233 764	101.2	67 680 548
2008	No disponible	97.9	67 315 981
2009	No disponible	87.0	No disponible

Elaboración propia a partir de:
 INEGI (2009). La industria textil y del vestido en México 2009. Series estadísticas sectoriales, No. 22. 2. BANXICO: <http://www.banxico.org.mx/AplBusquedasBM2/busqwww2.jsp>. (consultada en mayo del 2010).
 a. Los índices de producción del cuadro son el promedio de los índices mensuales para los sectores textiles y de prendas de vestir.

Fuente: INEGI (2009). La industria textil y del vestido en México 2009. BANXICO.

En el cuadro C se observar que, a principios de la década del siglo XXI, se tuvo un panorama desalentador en los índices de producción y venta.

Después de un diagnóstico de la situación actual del sector, la Secretaría de Economía propuso un programa para la competitividad de la cadena fibras textil-vestido que incluye entre sus puntos principales el facilitar la obtención de créditos para las empresas del sector (María C, 2010, p.64).Una vez agotadas las posibilidades de dicho proceso y con la liberalización total del comercio internacional en el sector que significa el desplazamiento de las industrias proveedoras mexicanas por extranjeras en el seno de estas redes, las ventas sectoriales al exterior se desploman, pasando de 10 986 millones de dólares en el año 2000 a 5 536 millones en 2009. A partir de ese año y tras la desindustrialización de ramas enteras del textil mexicano, las exportaciones se estabilizan registrando un valor de 6 730 millones de dólares en 2015.

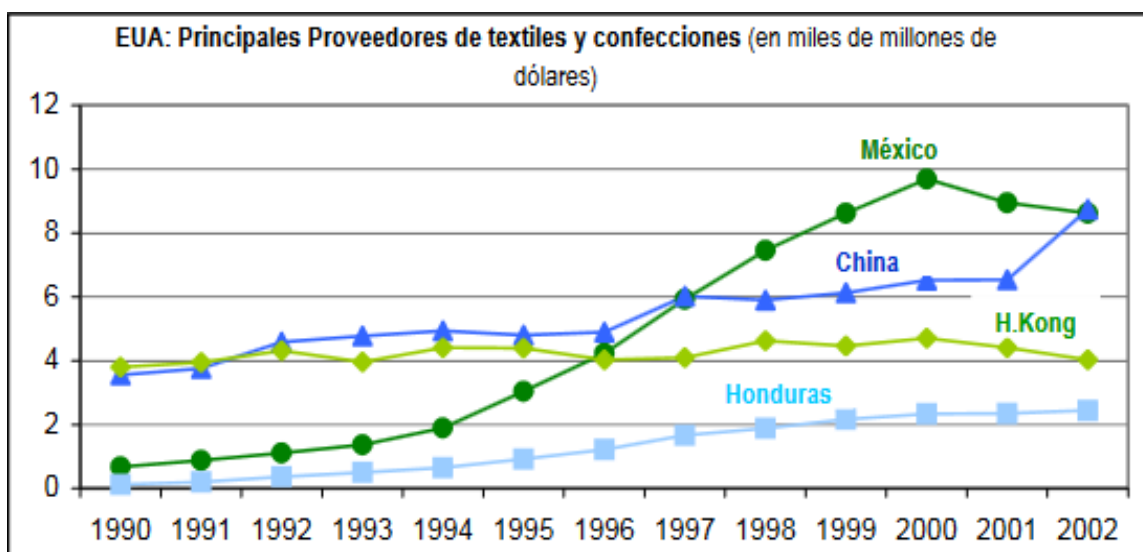


Exportaciones totales, manufactureras, y textiles de México, 1994-2015 (miles de millones de dólares) Fuente: Elaboración propia con datos de ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial.

De acuerdo con Stanly y Bunnang, 2001 con respecto a la gráfica; a partir de ese año y tras la desindustrialización de ramas enteras del textil mexicano, las exportaciones se estabilizan registrando un valor de 6 730 millones de dólares en 2015. El deterioro competitivo del textil mexicano a partir del año 2000, se da de la mano de un elevado grado de concentración de las exportaciones tanto en términos de los mercados de destino como en lo relativo a los productos comerciados. En 1994, 89.7% de las exportaciones sectoriales se dirigen al mercado de los Estados Unidos y el 54.4% son prendas de vestir para el año 2015, estos porcentajes se ubican en valores de 89.4% y 47.6% respectivamente. Cabe señalar que para el último año de la serie (2015), tres categorías de productos, fabricación de prendas de vestir, fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles y fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo (1730), suman 83.3% de las exportaciones sectoriales.

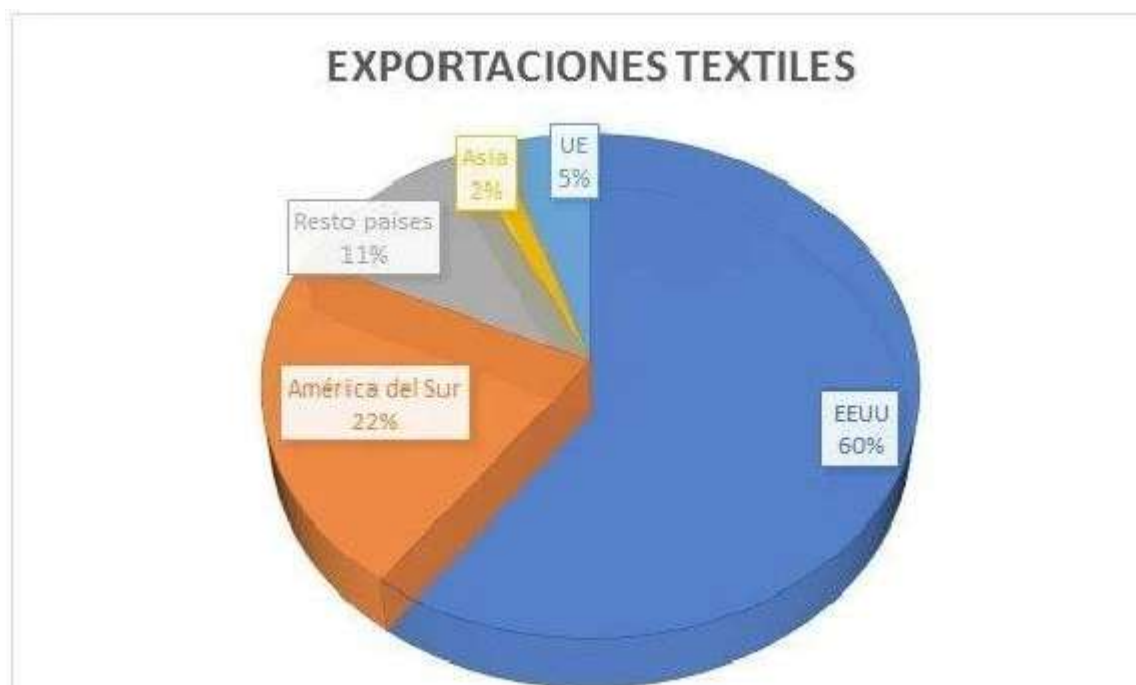
Años/Categoría	1994	2000	2005	2010	2015
Exportaciones totales	2.45	10.99	9.17	6.05	6.73
Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	14.33	8.25	5.27	6.41	7.55
Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	14.62	8.99	9.70	13.52	17.11
Fabricación de tapices y alfombras	2.69	0.65	0.61	0.59	0.82
Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	0.91	0.57	0.88	1.18	1.13
Fabricación de otros productos textiles	3.57	3.13	3.58	6.28	7.16
Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	9.51	17.87	16.97	20.54	18.60
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	54.38	60.54	62.99	51.48	47.63
Total	100	100	100	100	100

Estructura de las exportaciones textiles mexicanas al mundo por categoría de productos, 1994-2015 (miles de millones de dólares y porcentajes) Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial.



Fuente: SE, con base en datos de OTEXA

La industria textil es un sector significativo para la economía mexicana, tanto en términos de generación de empleo como de exportaciones. El ramo textil mexicano ha logrado exportar 4.695 millones de dólares, colocándose como el quinto proveedor a nivel mundial, y ha logrado ser el tercer generador más importante del PIB. El 60% de las exportaciones totales textiles del país se destinan a EEUU. Esta proporción es más alta en prendas de vestir (91.8%) donde existe mayor protección de EEUU. contra importaciones asiáticas. El segundo mercado de importancia es el resto de los países del Continente Americano, donde se canaliza el 22% de las exportaciones mexicanas de este sector. En esta región México tiene celebrados tratados de libre comercio con Nicaragua, Costa Rica, Venezuela, Colombia, Bolivia y Chile. El 18% de las exportaciones de la cadena se destina a países fuera del continente (La industria Textil en México, 2018, s. p.).



Fuente: Blog Ibercondor, 2018.

Estos datos evidencian la alta dependencia que mantiene el sector textil mexicano respecto al mercado estadounidense, especialmente en la categoría de prendas de vestir, donde se concentra casi la totalidad de las exportaciones. La fuerte dependencia del mercado estadounidense evidencia tanto una ventaja competitiva, gracias a los tratados comerciales y a la cercanía geográfica, como una vulnerabilidad frente a cambios en las políticas de protección de dicho país. Como señala el informe *La industria Textil en México (2018)*. Esta diversificación es clave para fortalecer la resiliencia del sector ante fluctuaciones externas y consolidar su presencia en nuevos mercados internacionales.

Cuando comenzó el desarrollo de la maquila en la frontera norte y con la mano de las empresas mexicanas de las cadenas regionales de valor altamente jerárquico, México logró ser transformado rápidamente en el punto exportador, el cual tuvo éxito que origino tres ventajas competitivas centrales, aunque México logró posicionarse como un actor clave en las cadenas regionales de valor gracias a sus ventajas comparativas, como el bajo costo laboral y su cercanía con Estados Unidos, el desarrollo industrial no se tradujo en una mejora estructural de la economía pero no

obstante contrariamente a los supuestos teóricos, dicho éxito exportador no se traduce en un crecimiento sostenible del PIB y el empleo que permite la exportación de productos desde el territorio nacional hacia Estados Unidos, al amparo de los regímenes arancelarios específicos. No obstante, y contrariamente a los supuestos teóricos, el éxito exportador no se traduce en un crecimiento sostenible del PIB y del empleo, y es incluso incapaz de contrarrestar el aumento de las importaciones; la maquila permitió una inserción rápida en el comercio internacional, pero sin generar efectos multiplicadores significativos sobre el empleo formal, el desarrollo tecnológico o el fortalecimiento del mercado interno (Romero, 2005, s.p.)

Durante los años noventa, el sector textil mexicano se consolidó como un actor relevante dentro del comercio exterior, lo cual sus puntos clave eran los maquiladores en el norte del país, dando como resultado a una estrategia de reducir de costos globales, por parte de grandes empresas transnacionales norteamericanas, que se enfrentaban a la competencia de los países asiáticos, lo que motivó a las corporaciones norteamericanas a relocalizar parte de sus procesos productivos en México como una medida para mantener su competitividad. (González, 2004, s.p.).

Como indica García de León, 2008, de los 1 789 millones de dólares de inversión extranjera directa dirigidos a la industria textil y del vestuario entre enero de 1994 y septiembre de 2001, más del 80% proviene de Estados Unidos.

Esta fuerte dependencia del capital extranjero, si bien facilitó el crecimiento rápido del sector, también limitó el desarrollo de capacidades productivas propias en México, generando un modelo industrial subordinado a los intereses de las cadenas de suministro estadounidenses. La concentración geográfica y la especialización en etapas de bajo valor agregado dejaron poco margen para la innovación local o la diversificación de mercados.

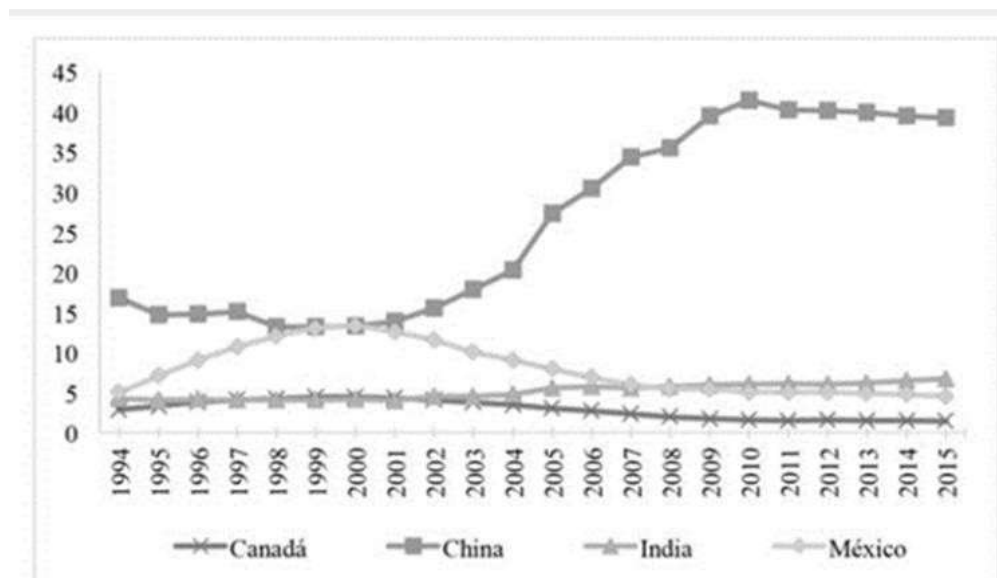
En el año 2005 surgieron ciertos cambios y uno de ellos fue por la expiración del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido que dio fin a una estricta regulación de los flujos internacionales de bienes, a través del principio de cuotas discriminatorias a la entrada de los principales mercados, mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o intereses en un país de origen; al desaparecer los sistemas de cuotas empiezan las competencias particularmente entre los países bajos y viene como resultado una sobreproducción del sector y en crecientes exigencias por parte del gobierno de las cadenas regionales de valor en términos de capacidades para los proveedores como es el acceso a insumos, transporte y capacidad de diseño y por supuesto el adaptarse a las nuevas tecnologías (Cárdenas,Dussel2007).

Esto provocó una sobreoferta y mayores exigencias para los proveedores nacionales, quienes debieron adaptarse con mejores insumos, logística, diseño y tecnología para seguir siendo competitivos.

En el mercado de los E.U. la pérdida de competitividad del sector textil mexicano estaba asociado al fuerte incremento de la cuota del mercado de China tras su liberación comercial, y en el año 2000 las ventas sectoriales por parte de E.U de México y China estaban siendo idénticas tanto a nivel general del 13.2% siendo los productos exportados, ambas naciones ostentan una cuota de alrededor de 14%. Para el 2010 ya totalmente liberado el comercio mundial en el sector, China una potencia mundial casi empezaba a controlar el principal mercado del sector con un 41.4%, seguida de México no muy lejos por un 4.9% y la India por 4.8%. (como se muestra en la figura). La disminución tan fuerte de la cuota mexicana se da por la sustitución de contratistas mexicanos por chinos, esto da por lógica un funcionamiento de las redes regionales de fabricación en buscar factores de competitividad más complejos que son la flexibilidad, calidad, capacidades y mejor desarrollo del producto (García de León, 2009, s.p.).

La pérdida de participación de México en el mercado estadounidense del sector textil se debe, en gran parte, a la sustitución de proveedores mexicanos por empresas chinas. Esta tendencia responde a una evolución en los criterios de

competitividad internacional, donde ya no basta con ofrecer bajos costos de producción. Las redes regionales de fabricación comenzaron a valorar atributos más complejos, como la flexibilidad operativa, la calidad del producto, la capacidad de respuesta y la innovación en los procesos. En este escenario, China logró posicionarse de manera más efectiva, mientras que México no logró adaptarse con la misma rapidez a estas nuevas exigencias del mercado global.



Cuotas del mercado de los Estados Unidos por país, 1994-2015 (porcentajes) Fuente: Elaboración propia con datos de ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial.

De acuerdo a la categoría de productos, los países crean y desarrollan ventajas competitivas específicas de acuerdo a sus funciones tecnológicas y con ello se organizan con independencia para el mercado en destino de sus exportaciones. De esta forma China va aumentando sus cuotas del mercado de E.U y la U.E, específicamente en las ventas de artículos de confección de materiales textiles, en las que controló en 2015 el 59% del mercado de los E.U., India ha marcado presencia en dichos destinos en cuanto a la exportación de tapices y alfombras; México por el contrario muestra un patrón de especialización determinando su ubicación geográfica y dependiente de la demanda de E.U en lo que otros destinos de exportación no han sido explotados. En suma, la organización regional productiva articulada alrededor del TLCAN y marcada por la segmentación del

proceso de fabricación en tareas, ha impedido la generación de ventajas competitivas sostenibles en determinados tipos de productos (como se muestra en la figura).

Cuotas de los mercados de E.U y la U.E* por países y categorías de productos, 2015 (porcentajes).

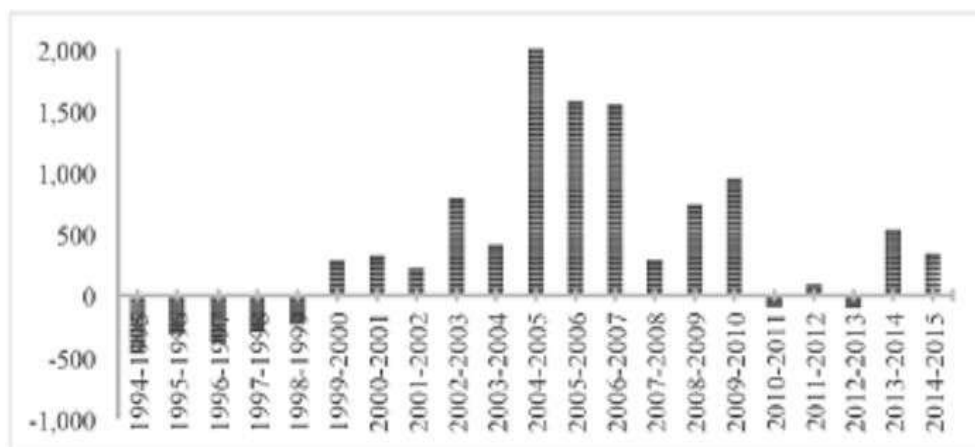
Categorías	México		China		India	
	E.U.	U.E.	E.U.	U.E.	E.U.	U.E.
Exportaciones totales	4.48	0.10	39.25	38.00	6.66	7.48
Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	5.30	0.13	26.54	32.68	10.79	8.90
Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	5.62	0.12	58.97	46.21	15.10	10.66
Fabricación de tapices y alfombras	0.96	0.06	23.31	23.42	34.05	25.28
Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	8.02	0.15	43.64	39.18	3.81	6.65
Fabricación de otros productos textiles	8.87	0.26	23.26	31.67	2.70	4.12
Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	3.57	0.08	33.89	32.31	3.11	4.96
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	4.28	0.10	38.58	40.01	4.81	7.52

Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial.

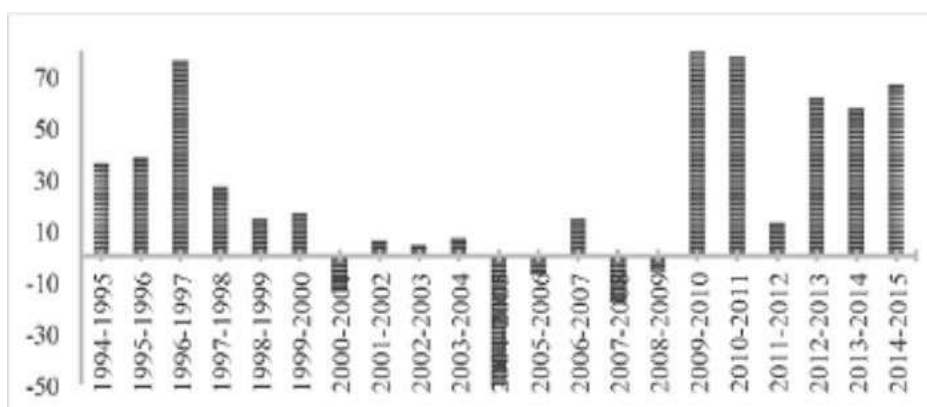
Como comenta Vidal, 2014 la súbita pérdida del dinamismo exportador del sector textil mexicano a partir del año 2000, a resultado tanto de las transformaciones ocurridas en el ámbito global como de la política pública seguida, evidenciada la elevada vulnerabilidad de un modelo de especialización productiva y apertura comercial basado en la explotación de ventajas competitivas estáticas.

El desempeño de China en el mercado de los E.U. al igual que México, tienen un efecto competitivo del diferencial de exportaciones que se tienen, pero su ventaja competitiva se extiende a la mayoría de las categorías. Este perfil exportador se expandió sin embargo siendo tan concurrido de una especialización competitiva en dos categorías principalmente de productos; como las ventas de la fabricación de prendas de vestir, actividad con tareas mayoritariamente de ensamblaje e intensivas en factor trabajo, que se concentran en 2015 en un 54.5% de sus exportaciones sectoriales a E.U., sus exportaciones, alcanzaron una cuota del mercado de E.U. del 59% en ese mismo año. México a su vez en forma íntegramente opuesta los efectos neto y competitivo chinos con respecto a estas categorías, registraban una

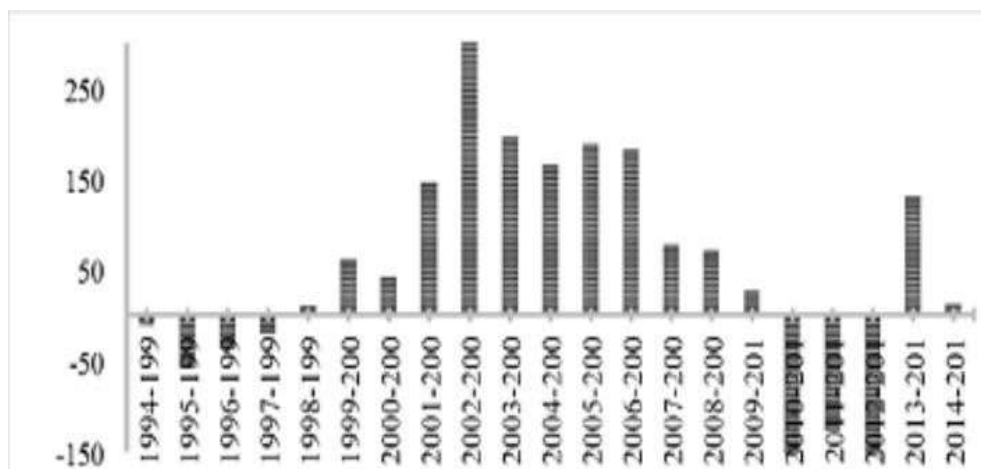
pérdida de competitividad con respecto al grupo de referencia entre 1994 y 1999, que son productos de las restricciones comerciales a la entrada del mercado de los E.U. No obstante, a partir del inicio de la liberalización mundial del sector en el 2000, estos efectos se vuelven definitivamente positivos e incrementan su valor hasta alcanzar puntos máximos alrededor del año 2005, (como se muestra en las gráficas).



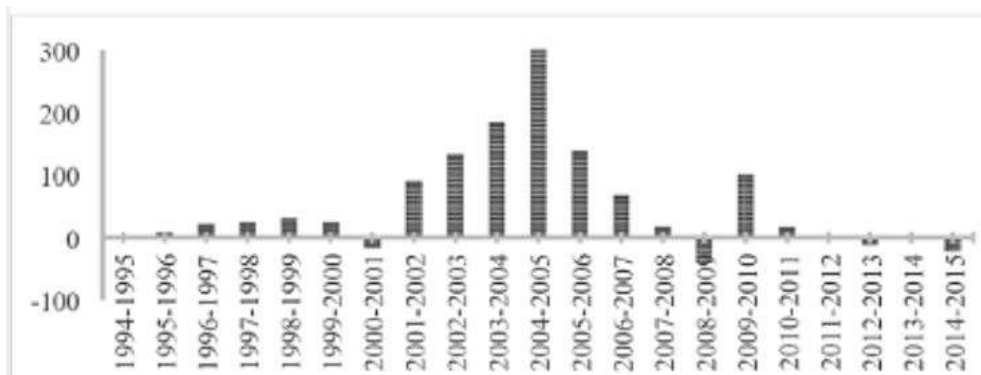
Efecto competitivo prendas de vestir



Elaboración propia con datos de la ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial. Efecto estructural prendas de vestir



Fuente: Banco Mundial. Efectos competitivos artículos de materiales textiles



Efecto estructural artículos de materiales textiles

Exportaciones chinas de prendas de vestir y artículos de materiales textiles al mercado de los E.U. (millones de dólares) Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU (2018), COMTRADE, descargados con el programa WITS del Banco Mundial.

Como se puede observar en las gráficas, la evidencia de una estrategia de posicionamiento competitivo se basa principalmente en un escalamiento productivo de largo plazo es patente al analizar la evolución del efecto estructural para las categorías de la exportación de China.

La práctica sobre la técnica diferencial estructural a los datos de las exportaciones de México y sus competidores, nos permiten entender que el comercio del sector textil mexicano se basa principalmente en la explotación de ventajas competitivas estáticas tales como ubicación geográfica, la existencia de restricciones comerciales a los competidores en E.U., y los bajos salarios del país; a pesar de

que se desapareció de los sistemas de cuotas en la industria permitiría generar en respuesta, capacidades tendientes a desarrollar ventajas competitivas sustantivas en productos alternativos de mayor valor agregado; Sin embargo hablando competitivamente por mencionar China tiene un perfil competitivo basado en un inicio, como el de México, en bajos costos y la venta de prendas de vestir de baja gama, que fue diversificándose en productos de mayor sofisticación encaminando productivamente lo que permitió el desarrollo de otro tipo de capacidades y ventajas competitivas potenciales tales como la calidad, el acceso a insumos y transporte, diseño y nuevas tecnologías (Cárdenas y Dussel, 2007).

El análisis estructural de las exportaciones mexicanas revela que la competitividad del comercio exterior del sector textil mexicano se ha sustentado principalmente en ventajas competitivas estáticas, como la proximidad geográfica con Estados Unidos, las restricciones comerciales impuestas a otros países y los bajos salarios. Si bien la eliminación del sistema de cuotas ofrecía la oportunidad de avanzar hacia productos con mayor valor agregado, pero esta transición no se consolidó del todo y permitió a China construir ventajas competitivas dinámicas, mientras que México mostró rezagos en esa transición.

En contraste, como señalan Cárdenas y Dussel (2007), China partió de una estrategia similar basada en bajos costos, pero logró evolucionar hacia una oferta más diversificada y sofisticada, desarrollando ventajas en calidad, diseño, tecnología y acceso eficiente a insumos y transporte.

En términos de relación teórico y práctico, se observa una tendencia competitiva del sector textil mexicano en dirección de la pérdida de cuotas de mercado y su posicionamiento de sus exportaciones, en segmentos de escaso valor agregado, en los que la competencia por parte de países de bajo nivel de desarrollo, ira en aumento y será definida en favor de los competidores con menores costos salariales (Velázquez, 2020, s.p.).

De acuerdo a Zarate: dentro del contrabando existe un país que forma parte importante, y se refiere a China que ha logrado que sus productos de manera legal e ilegal estén bien posicionados en México. Aquellos que son provenientes del contrabando, son los que más perjudican porque tienen bajo precio, lo cual inclina a los compradores para consumir los productos chinos. El país asiático ha logrado que su producción este bien posicionada en México debido a que se pueden encontrar versiones de productos costosos en una más barata, lo que da lugar a la piratería y al mismo tiempo contrabando.

CAPÍTULO II.- ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) A TRATADO MÉXICO ESTADOS UNIDOS CANADÁ (T-MEC)

El acuerdo entre México, E.U. y Canadá genera una gran oportunidad en el ámbito económico para la región de Norteamérica, con esto aumentará la confianza de las empresas y los inversionistas al preservar un comercio estable.

El Tratado de Libre Comercio permite el intercambio de productos y servicios para poder tener beneficios entre los países involucrados como la eliminación de aranceles, barreras comerciales para la importación y exportación. Teniendo como ventaja el acceso para ampliar los mercados y el intercambio de tecnología (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, julio 2019). Este tipo de acuerdos fortalece la competitividad de las economías participantes al facilitar la integración comercial y promover la cooperación en sectores estratégicos como la industria textil, que depende del acceso ágil a insumos y a nuevos mercados.

El TLCAN surgió ante la necesidad de fortalecer la economía, debido a que el continente asiático se estaba fortaleciendo y creciendo económicamente. El 11 de junio de 1990 se llevó a cabo la reunión para crear un acuerdo comercial entre los 2 países del norte de América, México y Estados Unidos de América, y dos años después el 17 de diciembre de 1992 se integró Canadá; México en ese año era gobernado por Carlos Salinas de Gortari, Estados Unidos de América por George Bush y de Canadá el primer ministro Brian Murloney, firmaron el TLCAN entrado en vigor el 1 de enero de 1994. El principal objetivo del TLCAN era impulsar el comercio exterior entre los 3 países y así incrementar la economía (Martínez, 2022, s.p.).

La creación del TLCAN respondió a una estrategia geoeconómica de América del Norte para fortalecer su posición frente al crecimiento acelerado de las economías asiáticas. Al formalizar una alianza comercial trilateral, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá buscaron consolidar un bloque económico que facilitara el comercio, atrajera inversiones y promoviera el desarrollo regional. Este acuerdo

marcó el inicio de una etapa de integración económica sin precedentes en la región, con la intención de mejorar la competitividad frente a otros mercados emergentes.



En el cuadro se puede observar la cronología del inicio del TLCAN y como fueron creciendo las exportaciones de México hacia los EE. UU y Canadá e indica su transición del TLACAN al TMEC. Fuente: Martínez, 2019.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) surgió para favorecer el crecimiento y distribución del ingreso, así como para rescatar el poder adquisitivo que la sociedad mexicana perdió desde los años setenta. Estos objetivos se utilizaron también para promover otros tratados económicos, dichas estrategias no funcionaron o sirvieron como se esperaba, ya que los mecanismos e instrumentación redujo la economía, el poder adquisitivo y se concentraron más al ingreso y la riqueza. Las reformas impuestas en México a partir del año 2012 se concentraron en los objetivos del TLCAN y los mecanismos e instrumentación amenazaban en enfatizar el deterioro de los últimos 20 años, con el TLCAN y las reformas a partir del 2012 impulsarían la liberación económica y la contracción de la participación del Estado en la vida social. (Cabrera, 2014, s.p.).

En los últimos 20 años del TLCAN (1992-2014) se tuvieron resultados negativos por parte de las sociedades de los tres países que lo signaron (Canadá, Estados Unidos y México), se profundizó el desequilibrio y brechas internas y externas, para el último periodo, los gobiernos de los países miembro, han reconstruido una visión estratégica del espacio económico común, lo cual impulso el camino que en ese tiempo ha llevado a la creciente fragilidad e incertidumbre para México, sin embargo, pretendieron crear una salida emprendiendo cambios, pero su estrategia no fue tan buena y pareció difícil superar dichas fallas y limitaciones (Banco Mundial, 2014, p s.p).

El balance de dos décadas bajo el TLCAN muestra que, si bien se avanzó en la integración económica regional, también se acentuaron las desigualdades sociales y económicas entre y dentro de los países firmantes. En el caso de México, la dependencia del modelo exportador generó vulnerabilidades estructurales que no fueron resueltas mediante políticas de redistribución ni de fortalecimiento institucional.

Los intentos por replantear una visión estratégica común entre los socios comerciales no lograron revertir los efectos negativos acumulados, evidenciando que las transformaciones impulsadas fueron insuficientes para contrarrestar la fragilidad e incertidumbre que caracterizaron a la economía mexicana durante ese periodo. De acuerdo con Risks, Global, 2014:

En los años en que estuvo vigente el TLCAN se tuvo incremento en cuanto a la competencia internacional y la concentración sobre la economía mexicana, formando un círculo vicioso que la mejor posición competitiva de México fue agudizar la concentración del capital y el ingreso y viceversa; formando un espiral incontenible en la que la economía y la sociedad en su conjunto sufren mayor deterioro. La falta de regulación sobre todo en la concentración ha producido un daño irreversible a las jóvenes generaciones, sectores donde el desempleo, subempleo e informalidad es el reto más urgente, inmediato.

Con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba que este conjunto positivo derramara un importante capital para la economía mexicana; durante la primera década del TLCAN el comercio regional de América creció favorablemente y entre 1993 y el 2003 el intercambio trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá tuvo una tasa anual del 8.1 por ciento y en cuanto a las exportaciones de México hacia Estados Unidos de ese mismo periodo tuvo incremento anual del 13.2 por ciento; y el intercambio Comercial entre México y Canadá también se incrementó en esa década pero no fue tan favorable como México con Estados Unidos. El intercambio comercial entre México y Estados Unidos se ha ido debilitando durante la última década y lo que resalta es la desaceleración económica norteamericana que conlleva a la presencia de otros competidores y entre ellos se encuentra China; con la puesta en marcha del TLCAN la industria textil experimento una profunda transformación productiva y económica mexicana a finales de los años ochenta (Castro, 2003, p. 2).

El TLCAN generó expectativas optimistas en torno al crecimiento económico y la atracción de capital, especialmente en su primera década de implementación. Las cifras muestran un incremento significativo en el comercio regional y en las exportaciones mexicanas, particularmente hacia Estados Unidos. No obstante, esta dinámica positiva comenzó a debilitarse con el paso del tiempo debido a factores como la desaceleración de la economía estadounidense y la creciente presencia de competidores como China. A pesar de que el acuerdo impulsó una transformación productiva en sectores como el textil, estos cambios estructurales no fueron suficientes para sostener el crecimiento en el largo plazo, lo que evidencia la necesidad de políticas complementarias que fortalezcan la competitividad nacional de forma sostenible.

Como lo indica Raúl V. (2019) El “éxito” exportador del sector textil mexicano, a partir de la entrada en vigor del TLCAN

- 1) Se gestó en el marco de una estrategia de reducción de costos globales por parte de grandes empresas transnacionales norteamericanas enfrentadas a

la competencia de países asiáticos y de importantes restricciones comerciales a la entrada de sus competidores al mercado de los E.U.

- 2) El “éxito” exportador registrado entre 1994 y 2000, al amparo del TLCAN, es concomitante de una elevada concentración de las exportaciones en las ventas de prendas de vestir, en dirección del mercado de los E.U., por parte de un número reducido de grandes productores proveedores de redes regionales de fabricación.
- 3) La ausencia de una estrategia de posicionamiento competitivo de largo plazo para el sector, y en consecuencia de un escalamiento en términos tecnológicos y organizativos, resultó en una subsecuente pérdida de competitividad externa e incluso en un proceso de desindustrialización sectorial en México.

Un punto importante a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) en 1994, culminó la integración definitiva de la economía mexicana en cuanto al trabajo, obteniendo capital y otorgando capital por las estrategias de grandes grupos transnacionales, y patrones de competitividad (Capdevielle, Cimoli, y Dutrenit, 1997, s.p.).

Esta integración trajo consigo elevados niveles de inversión extranjera directa, especialmente en sectores estratégicos como el automotriz, donde se establecieron numerosas empresas ensambladoras que aprovecharon las ventajas del acuerdo comercial y la ubicación geográfica del país.

La cancelación de las ventajas arancelarias otorgadas por el TLCAN significó el incremento de las cuotas del mercado de Estados Unidos de los países asiáticos y en especial China, lo cual tuvo la desventaja del desplazamiento de un gran número de proveedores mexicanos que no podían incrementar su inversión en tecnología y procesos organizativos, por lo tanto, afectó a la declinación de los complejos industriales más exitosos como el de la laguna (Morales, Parker, y Saavedra, 2010, s.p.).

El TLCAN y el T-MEC tienen como principal diferencia el número de capítulos que este lo contempla y con esta actualización que tuvo mejor el comercio para todas las partes y posibilite mayor libertad en los mercados, un comercio más justo y un sólido crecimiento económico en América del Norte. El TLCAN contaba con 22 capítulos y con su transición se compone por 34 capítulos lo cual implican importantes cambios con respecto al TLCAN, en específico en temas como contenido regional que tiene un impacto importante en la cadena de suministro y registro de procesos, de los capítulos que interesan son los siguientes:

- Procedimientos de Origen.

Modernizar los esquemas de certificación y verificación de origen, de acuerdo a las necesidades del siglo XXI y promover su aplicación efectiva en el nuevo acuerdo.

- Publicación y Administración.

Consolidar un marco institucional que promueve que las leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general entre las partes se publiquen, a fin de que los distintos operadores económicos y público en general los conozcan.

- Reglas de Origen.

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, México y EE.UU. se han suscrito diversos acuerdos comerciales, se han introducido nuevos conceptos para la calificación de origen; por lo tanto, el objetivo de México para este capítulo fue actualizar las disposiciones de origen contenidas en el TLCAN para hacerlas compatibles con disciplinas más modernas, que México ya ha negociado en otros acuerdos más recientes.

- Textiles y Prendas de Vestir.

Definir disposiciones en materia de reglas de origen y verificación claros, efectivos, y enfocados a asegurar la correcta aplicación de las preferencias arancelarias para contribuir al desarrollo de la cadena textil-vestido en México (Forbes, 2018, s.p.).

El contenido de este apartado refleja los esfuerzos por modernizar y adaptar los mecanismos comerciales entre México y sus socios norteamericanos a los desafíos del siglo XXI. La actualización de las reglas de origen busca armonizar criterios ya presentes en otros acuerdos comerciales recientes, asegurando mayor transparencia y efectividad en su implementación. En el caso específico del sector textil y de prendas de vestir, estas disposiciones buscan establecer criterios claros para certificar el origen de los productos, garantizar el cumplimiento de las preferencias arancelarias y fortalecer la cadena de valor textil-vestido en México. Además, la consolidación de un marco institucional accesible y público permite que los distintos actores económicos conozcan y apliquen correctamente la normativa comercial vigente.

Dentro de las reglas de origen para el T-MEC la concentración se fue más al sector automotriz por ser este el que genera más parte de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, pero enfocándonos al sector textil tendrían que ser justos en cuanto al contenido regional en su fabricación; cumpliendo el contenido regional y mejorando las reglas de origen los productos pueden ser comercializados libres de cupos y aranceles entre los socios (Pariño, 2018, p.9).

En el apartado de los textiles, se exigirá que el hilo de coser, la tela para los bolsillos y los elásticos que contengan una prenda de vestir sean originarios de América del norte, que quiere decir esto, que cumplan con regla de origen de acuerdo al T-MEC (EU, México y Canadá); los bienes textiles confeccionados requieren que las telas impregnadas o recubiertas (plástico) tiene que cumplir el origen de la región. Con esta disposición va representar un área de oportunidad para desarrollar nuevos proveedores nacionales para el consumo textil, porque anteriormente se tenía que importar con los países asiáticos (Sitton, CANAITEX, p.19.).

En materia textil otro cambio que surgieron dentro del T-MEC, se estableció la cobertura para los bienes folclórico textiles, esto con el fin de que se incorpore los bienes producidos por comunidades indígenas y que se tenga un trato arancelario preferencial, sino también visibilizar y proteger el patrimonio cultural en el comercio internacional; Así mismo, se amplió la cobertura de las verificaciones para detectar

delitos aduaneros y la creación de un comité textil para reflejar un enfoque más riguroso y colaborativo en la supervisión del cumplimiento normativo, con el objetivo de prevenir prácticas ilícitas y fomentar una cooperación más eficiente entre las autoridades de los países miembros (Morales, El economista, 2018, s.p.).

De acuerdo con Sánchez (2018), otra importante diferencia es que el T-MEC preservará un mecanismo de resolución de controversias comerciales más equilibrado y accesible. Este sistema, impulsado principalmente por Canadá, garantiza que cualquiera de los países miembros del acuerdo pueda solicitar la conformación de paneles binacionales independientes cuando sientan que son víctima de decisiones comerciales desleales por parte de otro miembro del acuerdo (p.11).

La existencia de este mecanismo fortalece el principio de igualdad entre las partes y brinda mayor certeza jurídica a los actores comerciales, al establecer procedimientos objetivos para resolver disputas dentro del marco del acuerdo.

Adicional al ámbito textil como informativo, se confirmó que entre los países para combatir la corrupción. La secretaria de Economía envió al Senado un informe del nuevo acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá, el cual señala que se elevan a nivel tratado las obligaciones de combate al cohecho o peculado, soborno de empresas o funcionarios, integridad de servidores públicos y protección a denunciantes (De los Ángeles, 2019, p.11).

La entrada en vigor del T-MEC fue el 1 de julio del 2020 tras un proceso arduo de negociaciones que sustituyó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que había estado vigente hasta 1994. Considerando que el sector textil representa una gran oportunidad ya que permite el libre comercio para todos aquellos productos que sean producidos en México con insumos provenientes de cualquiera de los países miembros, hay que tener en consideración que para tener beneficios arancelarios es necesario cumplir con ciertas estipulaciones contenidas en las *reglas de origen*, las cuales se encuentran dentro del capítulo sexto nombrado como MERCANCIAS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR; para entender las reglas

de origen se requieren requisitos mínimos de producción, elaboración o transformación que debe tener un producto (mercancía) para que se le considere como originario de un país a fin de gozar un trato preferencial de carácter arancelario (Máximo, 2020, s. p).

Dentro del tratado se encuentra un capítulo en el que México y Canadá dejan de tener la relación comercial tan estrecha con China y otras economías de no mercado, otro capítulo del tratado obliga a los socios a notificar a los 30 días antes de firmar un acuerdo con una economía que sea de libre mercado, para permitir su revisión y el análisis del impacto en la relación comercial de los socios norteamericanos.

La transición del TLCAN al T-MEC tiene un poder limitado como instrumento que promueve las inversiones entre los socios, como lo hacía el original, hace una advertencia a los inversionistas a elegir al mercado de E.U. en lugar del de sus socios, quiere decir que se logra con límites claros en el capítulo de soluciones de controversias inversionista-Estado que ya no aplicará como mecanismo para los inversionistas de todos los sectores, sino concretamente para la industria de telecomunicaciones, energía e infraestructura. El acuerdo trilateral dejó a México en una posición más débil dado que ante el apuro de su concertación antes del cambio de gobierno se tuvieron que hacer concesiones importantes en puntos donde en un principio el país no estaba dispuesto a ceder, particularmente en la industria automotriz, que las nuevas reglas beneficiarían más a la producción de E.U. y Canadá. (BBC New Mundo, 2018, s. p.).

En este acuerdo comercial que es participe México con Estados Unidos y Canadá, se cree que no impulsará el alza ante el crecimiento para México, y solo servirá como apoyo para que no se concentraran los peores escenarios para el desempeño económico y se tendría una baja presión a la baja para las expectativas.

Dentro del T-MEC surgieron cambios en el ordenamiento como lo son las Reglas Generales del Comercio Exterior.

Documentos relacionados



Cambios en ordenamientos nacionales como las RGCE

Fuente; AJR COMERCIO EXTERIOR, 2023.

2.1 Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC).

En el siguiente cuadro se nombran los 34 capítulos que cuenta en el T-MEC, los cuales se agregaron 10 capítulos en su transición (están marcados en color verde).

1.- Disposiciones iniciales y Definiciones Generales	12.- Anexos sectoriales	23.- Laboral
2.- Trato Nacional y Acceso a mercados	13.- Contratación Pública	24.- Medio Ambiente
3.- Agricultura	14.- Inversión	25.- Pequeñas y Medianas empresas
4.- Reglas de Origen	15.- Comercio Transfronterizo de servicios	26.- Competitividad
5.- Procedimiento de Origen	16.- Entrada Temporal	27.- Anticorrupción
6.- Mercancías Textiles y Prendas de Textil	17.- Servicios Financieros	28.- Buenas Prácticas Regulatoria
7.- Aduanas y facilitación del comercio.	18.- Telecomunicaciones	29.- Publicación y Administración
8.- Energía	19.- Comercio Digital	30.- Disposiciones Administrativas e Institucionales
9.- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	20.- Propiedad Intelectual	31.- Soluciones de Controversias
10.- Remedios comerciales	21.- Política de Competencia	32.- Excepciones y Disposiciones Generales
11.- Obstáculos Técnicos al comercio	22.- Empresas propiedad del Estado y Monopolios designados	33.- Política Macroeconómica
		34.- Disposiciones Fiscales

Elaboración propia.

2.1.1 Contenido del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

Con posterioridad se dará una breve explicación de los capítulos más relevantes, y los que se agregaron en la transición del T-MEC que Preserva la integración de América del Norte, Mantiene el libre comercio, Reglas claras y Certidumbre.

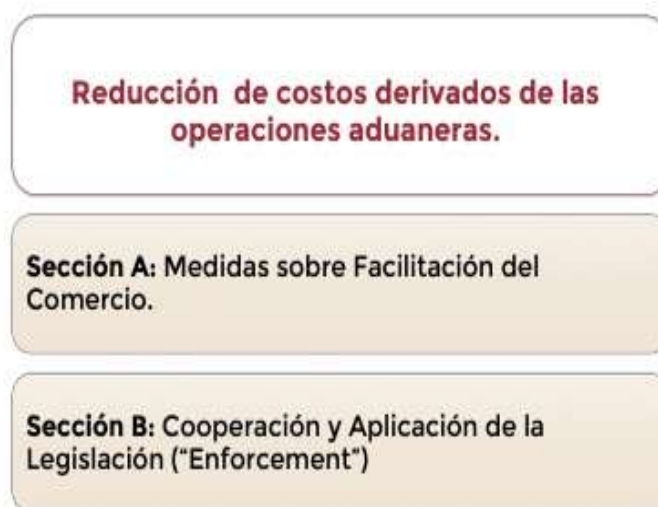
Capítulo 1.- Disposiciones Iniciales y Disposiciones Generales. Establecimiento con zonas de libre comercio, relación con otros acuerdos y definiciones para entender el tratado

Capítulo 2.- Trato Nacional y Acceso de mercancías al mercado

Se otorgará trato nacional a las mercancías de otras partes de acuerdo con el GATT, ninguna de las partes aumentará el arancel aduanero existente o adoptar cualquier nuevo arancel sobre una mercancía originaria y Tratamiento de Aranceles Aduaneros

Capítulo 7.- Administración Aduanera y Facilitación del Comercio

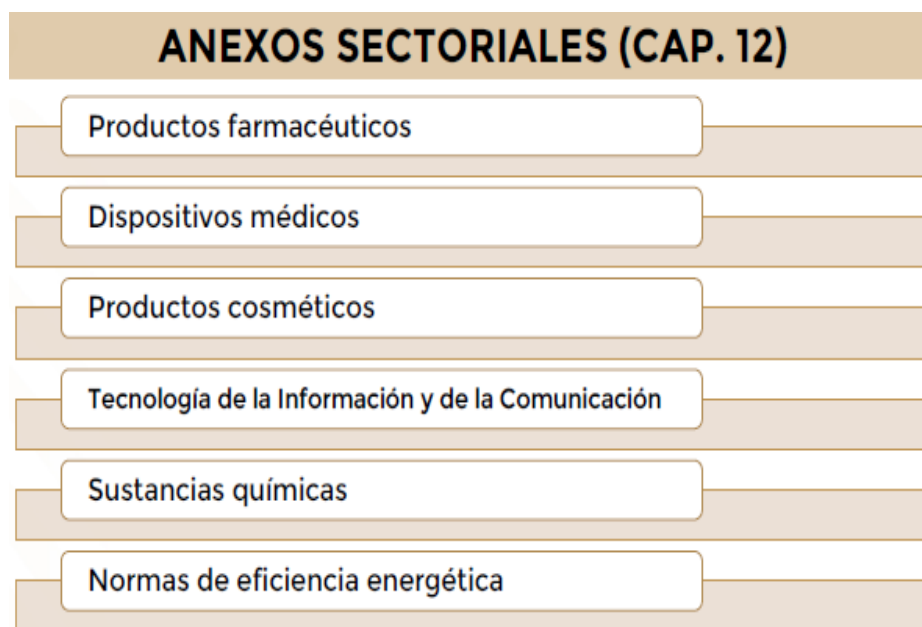
Capítulo agregado del T-MEC facilitar y agilizar el despacho de mercancías en la aduana y transparentar los procesos administrativos (Capítulo 7 T-MEC, 2023, p.7-10).



Fuente: Secretaría de Economía, 2020.

Capítulo 12.- Anexos Sectoriales.

Capitulo nuevo del T-MEC buscan eliminar obstáculos innecesarios al comercio y promover mejores prácticas regulatorias en sectores productivos específicos, para facilitar su comercialización (Gobierno de México, 2023, s. p.).



Fuente: De la Mora, 2020.

Capítulo 19- Comercio Digital.

- ❖ Fortalece la protección de datos en las transacciones comerciales.
- ❖ No impone aranceles, derechos de aduana u otros cargos a productos digitales.
- ❖ Aumenta el de minimis.

Capítulo 23- Laboral.

El capítulo se sujeta al mecanismo de solución de controversias del T-MEC compromisos respecto a:

- ❖ Aplicación efectiva de la legislación laboral.
- ❖ Implementación de los derechos laborales fundamentales.

- ❖ Compromisos complementarios enfocados a atención de casos de violencia contra trabajadores; protección a migrantes; combate al trabajo forzoso; y protección contra la discriminación en el empleo. Anexo 23-A. México asumió compromisos específicos para asegurar la representación de los trabajadores en negociaciones colectivas.

Capítulo 24. Medio Ambiente.

Acuerdo de cooperación y verificación aduanera para garantizar la legalidad de la toma y el comercio de productos de flora y fauna entre México y EE.UU.

- ❖ Compromiso de aplicar de manera efectiva 7 acuerdos multilaterales de medio ambiente.
- ❖ Protección contra las sustancias nocivas a la capa de ozono, y la contaminación por buques.
- ❖ Compromisos para combatir el comercio ilícito de flora y fauna, y los desperdicios marinos.
- ❖ Uso sostenible de la biodiversidad y el manejo forestal. Transparencia en la protección del medio ambiente de la región. Una plataforma mejorada para la cooperación trilateral (secretaría de Economía, 2020, p.26).

Capítulo 25.- Pequeñas y Medianas Empresas.

El capítulo reconoce el papel fundamental que tienen las PyMEs en mantener el dinamismo y competitividad comercial de las partes.

Facilitación Aduanera crea un nuevo nivel de envío informal de US\$2,500 en envíos urgentes con reducción de papeleo. Asimismo, el nivel de minimis para México se eleva a US\$117 libre de impuestos para envíos express y US\$50 sin IVA (De la Mora, 2020, p.28).

Capítulo 26.- Competitividad.

Busca incrementar la producción y la competitividad de los países de la región. Se establece un Comité de Competitividad compuesto de representantes de gobierno de cada parte, el cual se convierte en foro para discutir y desarrollar actividades de

cooperación para apoyar un ambiente económico fuerte e incentivar la producción en América del Norte, con base en un plan de trabajo. El Comité hará recomendaciones a la Comisión de Libre Comercio sobre cómo mejorar la competitividad de América del Norte, incluyendo la participación de Pymes. El capítulo no está sujeto a solución de controversias.

Capítulo 27.- Anticorrupción.

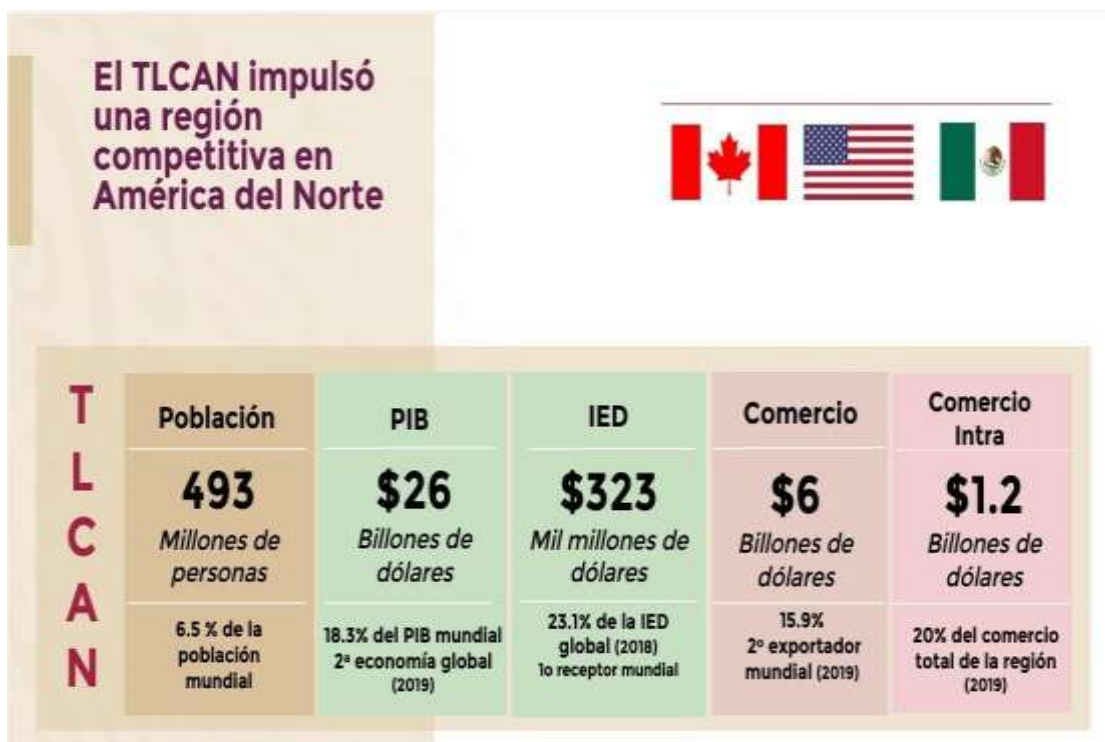
Prevé combatir las prácticas y actos de corrupción que pueden afectar el intercambio comercial y la inversión entre las partes.

Contribuirá a fortalecer y consolidar el Sistema Nacional Anticorrupción, incentivar a las empresas que adopten programas de cumplimiento para identificar y combatir la corrupción en sus estructuras. Fortalece la cooperación, la coordinación entre autoridades y el intercambio de mejores prácticas. El Capítulo está sujeto al mecanismo de solución de controversias (Gobierno de México, 2023. p.3).

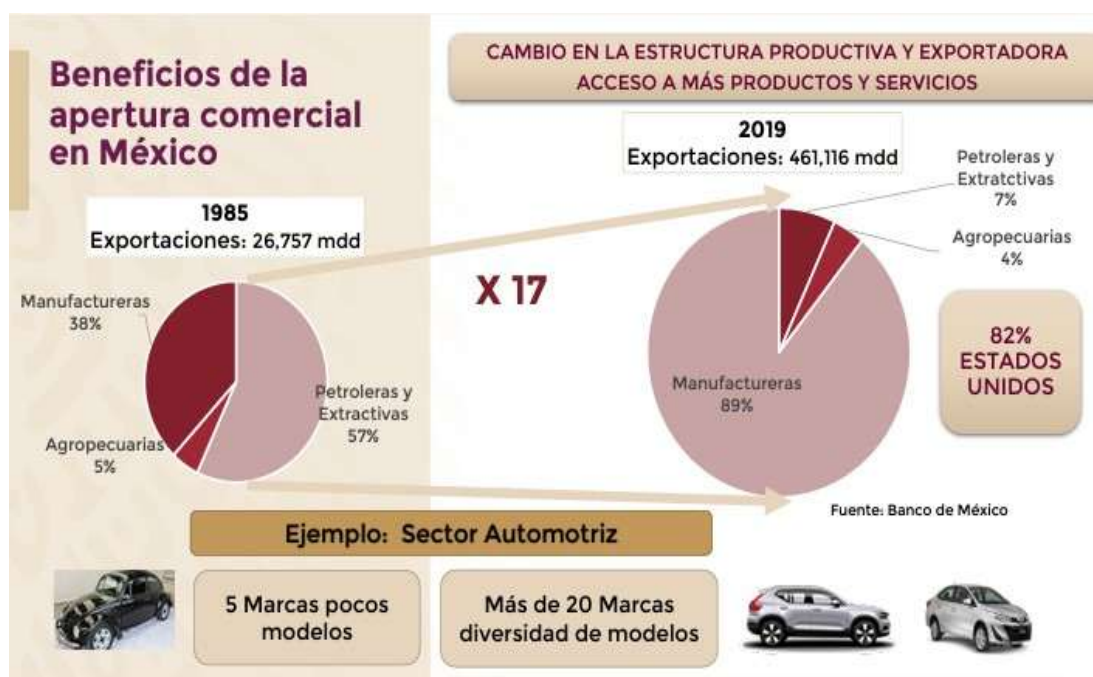
Capítulo 28.- Buenas prácticas regulatorias

Promover la transparencia y considerar los comentarios de los interesados y el público en general en todo el proceso regulatorio. Requerir análisis fundamentados en evidencia y explicaciones de las nuevas regulaciones. Cooperación regulatoria bilateral y trilateral. Dispone la creación de un Comité de Buenas Prácticas Regulatorias para fomentar la compatibilidad y cooperación regulatoria de manera bilateral y trilateral (De la Mora, 2020, p.37).

Capítulo 33.- Asuntos de Política Macroeconómica y de Tipo de Cambio. Las partes comparten el objetivo de procurar políticas que fortalezcan los fundamentos económicos, fomenten el crecimiento y la transparencia, y eviten desequilibrios externos insostenibles (Gobierno de México, 2023, p.33).



Fuente: Banco de México, Trade Map y SE/DGIE. 2023.



Fuente: De la Mora, 2020

TLCAN

México es el principal socio comercial de EE.UU.

- EE.UU. es el principal socio comercial de México.

México es el 3er. socio comercial de Canadá.

- Canadá es el 4º socio comercial de México.

Comercio Mx-TLCAN

- 601 mmd 2019
- TCPA 19/93: 7.5%
- 1º socio comercial de México
- México es 2º socio comercial para T-MEC.

Exportaciones

- 385 mmd 2019
- TCPA 19/93: 8.7%
- 1º destino de exportaciones mexicanas
- México es 2º proveedor de T-MEC.

Importaciones

- 216 mmd en 2019
- TCPA 19/93: 6.1%
- 1º proveedor de importaciones para México
- México es 1º destino de exportaciones de T-MEC.

Principales productos exportados a NAM:

- Automóviles
- Computadoras
- Autopartes
- Vehículos para transporte de mercancía
- Conductores aislados para electricidad

Principales productos importados de NAM:

- Aceites de petróleo
- Autopartes
- Gas de petróleo
- Motores diésel o semidiesel
- Automóviles

Fuente: Banco de México, Trade Map y SE/DGIE, 2023

CONTEXTO MUNDIAL

**Tensiones comerciales EE.UU.-
China**

**Impacto del COVID-19: Shock
de oferta y demanda**



Caída del crecimiento global de 3.0%¹
Para México se estima una caída del PIB de
entre el 4.6% y el 8.8%¹



- Disminución del comercio mundial de mercancías (volumen) entre 13% y 32% ²
- Exportaciones en Norteamérica entre 17% y -41%

Para la **recuperación** se requiere:



Impulsar el comercio como motor de la economía



Restablecer y generar cadenas de proveeduría.



Aprovechamiento del uso de la tecnología.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, 2020.

CAPÍTULO III.- REGLAS DE ORIGEN DEL TEXTIL EN BASE AL T-MEC.

Para entender que es una regla de origen se tiene que determinar la producción, fabricación, elaboración o transformación que debe tener un productor y/o mercancía para que se considere originario de un país, para poder gozar de un trato arancelario, y no tener alguna penalización que sea desleal. En cierto sentido la regla de origen, son reglas aplicadas a un país para determinar el origen de una mercancía, recurriendo a principios establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales. Son normas, regulaciones y prácticas administrativas para destinar un origen a la mercancía y/o producto que son objeto del comercio internacional.

La noción de país de origen en el comercio internacional, entendiéndolo de esta manera el país en el cual la mercancía fue producida, fabricada y/o transformada sustancialmente, según los criterios que se utilizaron para la aplicación de un arancel ante la aduana de las restricciones cuantitativas y para cualquier medida alternativa a intercambios y a identificar como criterio de transformación fundamental, un criterio en el cual determine el origen de la mercancía considerando como país de origen aquel donde ha sido efectuada la transformación o elaboración sustancial considerada suficiente para conferir a la mercancía su carácter esencial (Máximo C.,2023, p. 103- 104). Esta definición es particularmente relevante para el cumplimiento de las reglas de origen en tratados como el T-MEC.

Las reglas de origen más importantes dentro del textil que contiene el capítulo 4 del T-MEC generaliza todos aquellos insumos utilizados para la elaboración de productos textiles tales como el hilo de coser, la tela para bolsillos, los elásticos, la tela impregnada o recubierta utilizada en la manufactura de un producto textil o de vestido, y que también sean originarios de alguno de los tres países miembros (Perseverancia, 2020, T-MEC en el sector textil. <https://perseverancia.mx/biblioteca-tecnica/1-tmec-en-el-sector-textil.html>).

Por otra parte, se aplica una regla denominada hilo en adelante (yarn forward) lo cual requiere que un bien textil deba ser manufacturado, es decir cortado y ensamblado en la región de América del Norte a partir de hilos originarios, tanto el

hilo como el tejido deberán ser producidos en la región. El T-MEC tuvo un impacto en la industria de la moda que mantuvieron las tasas de presencia arancelaria del TLCAN, por lo que se tuvo cierto beneficio para los productores nacionales de seguir exportando sin ningún impuesto adicional. Se determinaron ciertos puntos importante dentro del T-MEC para el sector textil:

- ✚ Se conserva el libre comercio sin tener limitantes para prendas de vestir que se ensamblen en México, esto con el fin de que la tela sea cortada y formada en los Estados Unidos, lo que conlleva a un régimen especial.
- ✚ Se tiene un incremento en cuanto a porcentajes hablando de *Minimis* que es del 7% al 10% en peso para los bienes que son clasificados dentro del capítulo 50 al 63 de la LIGIE y manteniéndose el 7% para los elastómeros.
- ✚ Se agregaron requisitos adicionales para que las prendas de vestir sean originarias, es decir se exige que el hilo de coser, la tela para bolsillos y los elásticos sean originarios.
- ✚ Se requiere que también todo lo que sea tela impregnada o recubierta también tiene que ser originario.
- ✚ Se amplía la cobertura de las disposiciones para bienes folclóricos textiles, a fin de que los productos elaborados por indígenas sean elegibles para trato arancelario preferencial.
- ✚ Se extiende la cobertura de auditorías y verificaciones, aunque sean inesperadas para saber que se esté cumpliendo con reglas de origen, evitar fraudes y/o prevenirlos y detectar delitos aduaneros o evasiones de impuestos.
- ✚ Se crea el Comité Textil tripartita para facilitar las consultas y tener una mayor cooperación entre las autoridades (blog logista y comercio exterior, 2024, Calzado y Textil: lo que debe saber del T-MEC).

Determinación de las condiciones y requisitos que debe cumplir un bien para considerarlo como “originario” y con ello tener derecho a la preferencia arancelaria negociada.

Mercancías totalmente obtenidas o producidas: Una mercancía es originaria del territorio de un país parte del T-MEC si cumple con todos los demás requisitos aplicables de estas reglamentaciones y es:

- (a) Una mercancía mineral u otra sustancia de origen natural extraída o tomada del territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (b) Una planta, producto de una planta, vegetal u hongo, cultivado, cosechado, recogido o recolectado en el territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (c) Un animal vivo, nacido y criado en territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (d) Una mercancía obtenida de un animal vivo en el territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (e) Un animal obtenido de cazar, atrapar, pescar, recolectar o capturar en territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (f) Una mercancía obtenida de la acuicultura en el territorio de uno o más de los países del T-MEC;
- (g) Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, lecho o subsuelo marino fuera de los territorios de los países del T-MEC y, de conformidad con el derecho internacional, fuera del mar territorial de países no pertenecientes al T-MEC, por embarcaciones registradas, enlistadas o con matrícula en un país del T-MEC y con derecho de llevar la bandera de ese país del T-MEC;
- (h) Una mercancía producida a partir de las mercancías mencionadas en el párrafo *g* bordo de un barco fábrica en donde el barco fábrica está registrado, enlistado o con matrícula en un país del T-MEC y con derecho de llevar la bandera de ese país del T-MEC;
- (i) Una mercancía que no sean peces, crustáceos u otras especies marinas obtenidas por un país Parte del T-MEC o una persona de un país del T-MEC del lecho o subsuelo marino fuera de los territorios de los países del T-MEC, si ese país del T-MEC tiene derecho a explotar el lecho o subsuelo marino;

(j) Desechos y desperdicios derivados de:

(i) La producción en territorio de uno o más de los países del T-MEC, o

(ii) Las mercancías usadas, recolectadas en territorio de uno o más de los países del T-MEC, siempre que dichas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas; o

(k) Mercancías producidas en territorio de uno o más de los países del T-MEC, exclusivamente a partir de una mercancía mencionada en los párrafos (a) y (j), o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

(2) Mercancías producidas de materiales no originarios. Una mercancía producida enteramente en el territorio de uno o más de los países del T-MEC es originaria del territorio de un país del T-MEC si cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía satisface todos los requisitos aplicables del Anexo I (Anexo de ROEP), y la mercancía cumple con todos los demás requisitos aplicables de estas Reglamentaciones.

(3) Mercancías producidas exclusivamente de materiales originarios. Una mercancía es originaria del territorio de un país del T-MEC si es producida enteramente en el territorio de uno o más de los países del T-MEC a partir de materiales originarios exclusivamente y la mercancía cumple con todos los demás requisitos aplicables de estas Reglamentaciones.

(4) Excepciones al requisito de cambio de clasificación arancelaria. Excepto para una mercancía comprendida en los capítulos 61 a 63, una mercancía es originaria del territorio de uno de los países del T-MEC si:

(a) Uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción de esa mercancía no pueden satisfacer el cambio en los requisitos de clasificación arancelaria establecidos en el Anexo I (Anexo de ROEP) porque tanto la mercancía como sus materiales están clasificados en la misma subpartida o en la misma partida que no está subdividida en subpartidas, y:

(i) La mercancía es producida enteramente en territorio de uno o más de los países del T-MEC;

(ii) El valor de contenido regional de la mercancía, calculado de acuerdo a la sección 7 (Valor de Contenido Regional), no es inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, o no es inferior al 50 por ciento cuando se emplea el método de costo neto, y

(ii) La mercancía satisface los demás requisitos aplicables de estas Reglamentaciones, o

(b) Fue importada al territorio de un país del T-MEC como una mercancía sin ensamblar o desensamblada, pero fue clasificada como una mercancía ensamblada de conformidad con la Regla 2(a) de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, y

(i) La mercancía es producida enteramente en territorio de uno o más de los países del T-MEC;

(ii) El valor de contenido regional de la mercancía, calculado de acuerdo con la sección 7 (Valor de Contenido Regional), no es inferior al 60 por ciento, cuando se utilice el método de valor de transacción, o, no es inferior al 50 por ciento, cuando se emplea el método de costo neto, y

(iii) La mercancía satisface los demás requisitos aplicables de estas Reglamentaciones.

(5) Interpretación de mercancías y partes de las mercancías. Para efectos del párrafo (4)(a),

(a) la determinación de si una partida o subpartida es aplicable a una mercancía y sus partes debe hacerse con base en la nomenclatura de la partida o subpartida y en las Notas de Sección o Notas de Capítulo aplicables, de acuerdo con las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, y (b) si, conforme al Sistema Armonizado, una partida incluye partes de mercancías al aplicar una Nota de Sección o Nota de Capítulo del Sistema Armonizado y las subpartidas conforme a

dicha partida no incluyen una subpartida designada como "partes", se considerará que una subpartida designada como "otros" conforme a dicha partida cubre solamente las mercancías y partes de las mercancías que se encuentren clasificadas conforme a dicha subpartida.

(6) Requisito para cumplir una regla. Para los efectos de la subsección (2), siempre que el Anexo I (Anexo de ROEP) establezca dos o más reglas opcionales para la disposición arancelaria conforme a la cual una mercancía se clasifica, si la mercancía satisface los requisitos de una de estas reglas, no necesita satisfacer los requisitos de otra regla a fin de calificar como una mercancía originaria.

(7) Regla especial para determinadas mercancías. Una mercancía es originaria del territorio de un país del T-MEC si la mercancía está señalada en el Anexo II y es importada del territorio de un país del T-MEC.

(8) Material de fabricación propia considerado como material. Para efectos de determinar si los materiales no originarios sufren un cambio aplicable de clasificación arancelaria, un material de fabricación propia podrá, a elección del productor del material, ser considerado como un material utilizado en la producción de la mercancía a la que el material de fabricación propia es incorporado.

Criterios de origen

Mercancías totalmente obtenidas conforme al Artículo 4.3

Mercancías que cumplen con los requisitos del Anexo 4-B

Mercancías producidas exclusivamente a partir de materiales originarios

Valor de contenido regional para mercancías cuyas "partes" no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria o para mercancías desensambladas

Extraído de AJR COMERCIO EXTERIOR,2024.

Mercancías totalmente obtenidas: Son los bienes de origen natural obtenidos en territorio de alguna de las partes o producidos a partir de estos. Por ejemplo: minerales, vegetales, animales; sus derivados y desperdicios.

Mercancías elaboradas a partir de materiales originarios son los bienes elaborados utilizando únicamente insumos originarios de México, EE.UU. o Canadá.

Transformación suficiente: Las mercancías elaboradas a partir de al menos un insumo no originario deberán cumplir con un requisito de transformación suficiente solicitado en función de la clasificación arancelaria del bien final, a esto se le conoce como requisito específico, y los más representativos son:

Cambio de clasificación arancelaria: Este requisito exige que la fracción arancelaria de los insumos no originarios utilizados en la elaboración del bien final debe cambiar a nivel capítulo, partida, subpartida o fracción, según se establezca en el Tratado, respecto a la fracción del bien final.

Valor de Contenido Regional: Es el porcentaje máximo de insumos no originarios o el mínimo de insumos originarios exigidos para que una mercancía sea considerada originaria. En el glosario encontrarás información detallada sobre este requisito, así como las fórmulas con las que se calcula (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, SNICE, 2025).



Actualización del capítulo 4 del T-MEC. Fuente: Mora, 2020.

En el capítulo V. Procedimientos Aduaneros Relacionados con el Origen de las Mercancías, las partes podrán acordar un certificado único para la declaración de origen y entran en vigor junto con el tratado, el certificado servirá para legalizar que una mercancía que sea exportación a una de las partes cumpla con certificación de origen. Las obligaciones del exportador cada parte dispondrá que su exportador o productor, que haya llenado y firmado un certificado o una declaración de origen, entregue copia del certificado o declaración de origen, en su caso, a su autoridad competente cuando esta lo solicite. Se tienen verificaciones de origen en que la parte importadora, puede solicitar a la parte exportadora respecto al origen de la mercancía por medio de una autoridad competente, se tienen visitas de verificación a un exportador o productor para saber si están cumpliendo con reglas de origen o certificaciones de origen respecto al proceso productivo de la mercancía y los materiales a utilizar (Secretaría de Gobernación, 2023).

2. Certificación de Origen

El T-MEC modernizó el esquema de certificación de origen

Se elimina el formato de certificado de origen.

Se permite la certificación en factura o en cualquier otro documento comercial, siempre que se declaren datos mínimos de información *(disponibles en el portal de la SE).*

Tiene validez de 4 años, a partir de la fecha de su emisión.

Opera bajo un esquema de auto-certificación. No se requiere acudir ante alguna autoridad para obtener una nueva certificación.



A partir del 1 de julio de 2020 SOLO se podrá solicitar trato arancelario preferencial con una certificación del T-MEC en tanto que el CO del TLCAN dejará de tener vigencia.

Si los operadores comerciales no cuentan con una certificación T-MEC al momento de la importación, podrán solicitar la devolución de aranceles en un plazo de un año.

Se modernizó el esquema para una certificación de origen. Fuente: Mora, 2020.

- Los datos mínimos de información se encuentran en el **Anexo 5-A** del Capítulo 5 del T-MEC.



1. Certificación de Origen por el Importador, Exportador o Productor.
2. Certificador
3. Exportador
4. Productor
5. Importador
6. Descripción y Clasificación Arancelaria de la Mercancía en el Sistema Armonizado
7. Criterio de Origen
8. Periodo Global
9. Firma Autorizada y Fecha

Los textos del T-MEC se encuentran disponibles en el portal de la Secretaría de Economía (www.economía.gob.mx).

Los operadores comerciales pueden consultar en dicho portal los datos mínimos para la nueva certificación de origen del T-MEC.

Datos mínimos para una Certificación de Origen. Fuente: SE, 2020.

En el capítulo IV del T-MEC MERCANCÍAS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR va a determinar las reglas de origen y asuntos relaciones Salvo lo dispuesto en este Capítulo, los Capítulos 4 (Reglas de Origen) y 5 (Procedimientos de Origen) aplican a las mercancías textiles y prendas de vestir. Una disposición relevante es la regla *de minimis* que permite cierta flexibilidad: una mercancía textil o prenda de vestir, clasificada en los Capítulos 50 a 60 o en la partida 96.19 del Sistema Armonizado que contenga materiales no originarios que no cumplen con el requisito aplicable de cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4-B (Reglas de Origen Específicas por Producto). Se considerará originario si el peso total de todos aquellos materiales no excede el 10% por ciento del peso total de la mercancía, del cual el peso total del contenido de elastoméricos no debe exceder el 7% por ciento del peso total de la mercancía, y la mercancía cumple con todos los demás requisitos aplicables de este Capítulo y el Capítulo 4 Reglas de Origen (Secretaría de Gobernación, 2024).

De Minimis: permite que una mercancía sea originaria aún y cuando no haya cumplido el cambio de clasificación arancelaria si el valor de todos los materiales no originarios que no cumplieron dicho requisito no excede al **10 por ciento** del valor de transacción o del costo total de la mercancía.

Disposiciones especiales para el sector textil y confección.



Explicación de los minimis. Fuente: AJR Comercio Exterior, 2024.

Mercancías totalmente obtenidas o producidas enteramente

Extraídas del suelo o subsuelo
Cultivadas o cosechadas
Nacidas, criadas, capturadas o pescadas
Desechos y desperdicios derivados de una producción en Norteamérica
Desechos y desperdicios.
Producidos a partir de totalmente obtenidos.

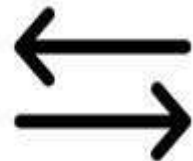


Fuente: AJR COMERCIO EXTERIOR.2024



Cambio de clasificación arancelaria

Bajo este método, cada uno de los **materiales no originarios** utilizados en la producción debe sufrir el **cambio de clasificación** arancelaria aplicable, como resultado de una producción realizada enteramente en la región. En otras palabras, los materiales no originarios deben clasificarse en un código arancelario antes de la producción y en otro código al término de la misma.



Cambio de clasificación arancelaria de materiales no originarios.

Fuente: AJR COMERCIO EXTERIOR 2024.

Como dice Zarate: El sector textil debe estar dispuesto a conocer las características de los productos extranjeros para que pueda competir con estos, esto significa que pueda satisfacer al mercado interno, a pesar de que existan productos extranjeros. Teniendo la capacidad de competir permite que los bienes mexicanos sean consumidos y por lo tanto las empresas tengan problemas y las personas conserven sus empleos. Con el cambio de transición TLCAN al T-MEC que ya se cumplen 5 años de este reto importante para la industria textil es que todas las empresas nacionales puedan y les permitan cumplir con las nuevas reglas del juego en cuanto a Reglas de Origen, esto se llevaría a cabo buscando y analizando las estrategias legales operativas que permitan seguir exportando con una mejor facilidad y poder seguir teniendo el beneficio arancelario o buscar la manera que se pueda hacer a un menor costo.

CAPÍTULO IV.- ESTABLECER EL PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN DEL TEXTIL

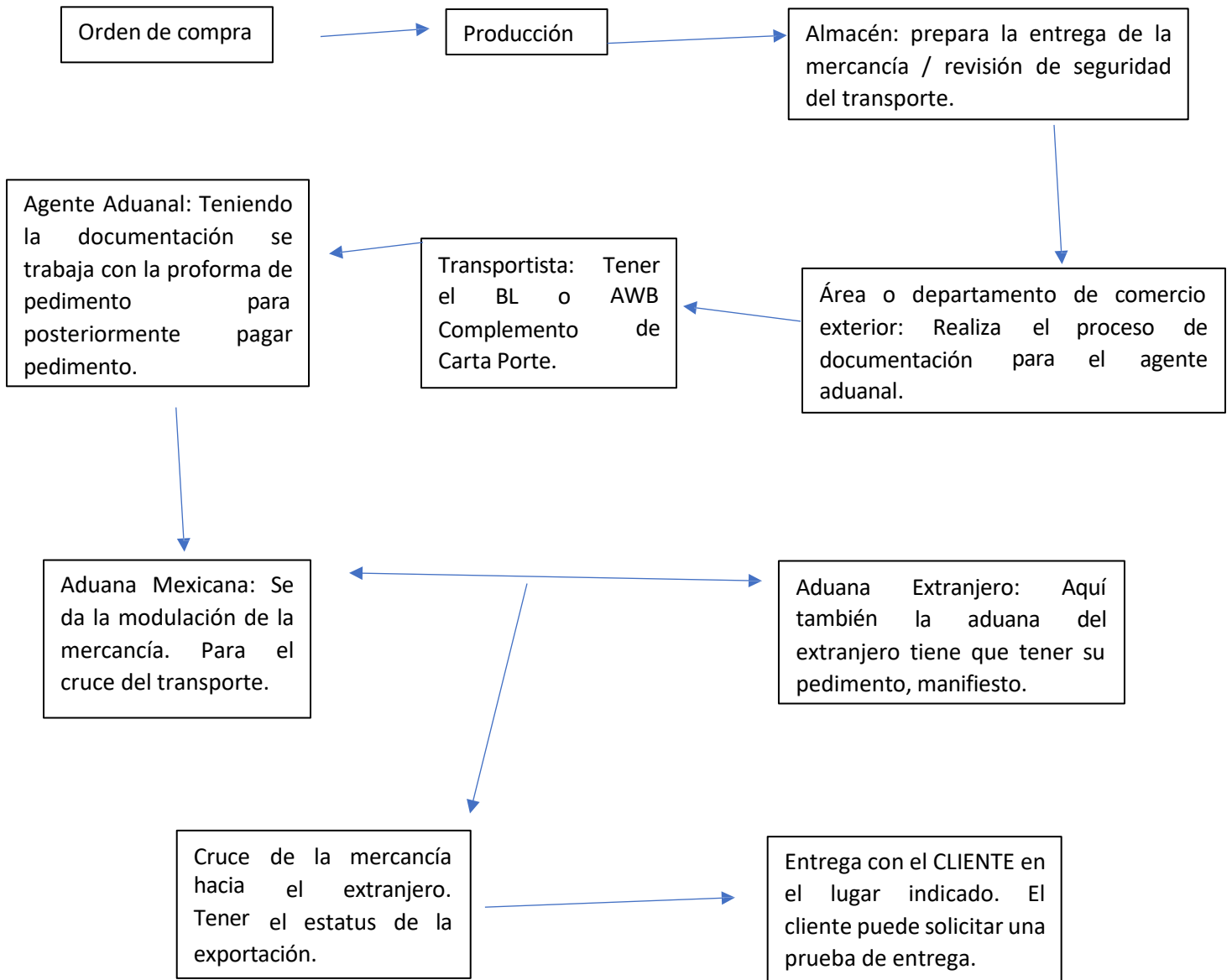
¿Qué es una exportación?

La exportación es aquella operación que envía mercancía del territorio nacional de manera legal regulada por las leyes fiscales y aduaneras para que sean destinadas a una función económica para uso consumo y/o producción.

Existen 2 tipos de exportaciones, definitivas que es la salida de la mercancía en territorio nacional para permanecer en el extranjero por un tiempo ilimitado y temporal que consiste en la salida de la mercancía del territorio nacional para que permanezcan por un tiempo limitado con un fin en específico y retornar al país.

Se entiende por exportador, aquella persona física o moral que desea exportar mercancías a territorio nacional (SAT, 2024, s.p.).

El proceso de la exportación textil administrativo-operativo va a depender de la negociación que se tuvo con el vendedor y comprador. Se genera una orden de compra en donde se especifica costo del producto, INCOTERM, transporte, agente aduanal, estar en contacto con la aduana mexicana y aduana en el extranjero.



Elaboración propia.

4.1 Proceso Aduanal México

1. Sale la mercancía de lugar de origen.

La mercancía sale del lugar de origen; en este caso del estado en el que se encuentre la planta en México, y se dirige a la frontera en Nuevo Laredo, MX – Laredo, TX para realizar el cruce fronterizo y comenzar con el proceso aduanal.

2. Mercancía llega al patio de transporte en la frontera (Nuevo Laredo).

Después de que la mercancía fue recolectada en la planta en México hace el recorrido por transporte terrestre hasta la frontera con Estados Unidos, en este caso, Nuevo Laredo. La mercancía se lleva al patio del transportista para continuar con los procesos de documentación y asegurar que se tenga toda la información necesaria para cruzar la mercancía sin contratiempos.

En este paso se elabora el **Pedimento**. Junto con este documento también se requiere tener el **DODA** y **U.S. entry** en orden para continuar con el proceso aduanal. Se involucran a los Agentes Aduanales de ambos países (México y Estados Unidos) para el manejo adecuado de la información y no haya ningún faltante o que no llegara a coincidir la información dentro del proceso ambos se ponen de acuerdo.

3. Paso transfer.

Este paso es importante, a partir de aquí se utiliza un «transfer» quien se encarga de mover la mercancía en la frontera antes de que sea completamente aprobada para su cruce. Generalmente estos conocidos transfer solo se encargan de hacer el movimiento de cargas entre la aduana y no transportan la carga del lugar de origen al destino.

El transfer tiene la autorización de movilizarse por el área en donde la mayoría de los transportistas no cuentan con este permiso en la aduana. El transfer va a ser el encargado de entregar los documentos de cruce que previamente fueron elaborados.

Nota: Existen transportistas que tiene el beneficio de movilizar la carga por México, Estados Unidos y la aduana sin la necesidad de utilizar un transfer, pero no es la mayoría de los casos.

4.1.1 Selección Aleatoria

Se activa para verificar que los objetos/bienes que se transportan no cuenten con ningún tipo de irregularidades. Muchas de estas revisiones se hacen al azar. Si todo se encuentra en orden, la revisión no tendría por qué ocasionar percances en el transporte.

La mercancía pasa por un conocido «semáforo aduanal» que, como su nombre lo dice consta de tres diferentes fases que indican si la mercancía tiene que ser detenida o puede continuar con su curso.

Semáforo Aduanal

1. Reconocimiento aduanero
2. Revisión documental
3. Desaduanamiento libre

Desaduanamiento Libre: No se encuentran irregularidades en ninguno de los documentos y/o mercancías y se puede continuar con el proceso sin la necesidad de demorar la exportación. Al final de esta fase se busca llegar a este punto independientemente de que se tenga que hacer una revisión documental o física previa.

Revisión Documental: Se hace una revisión más extensa de todos los documentos que se requieren para no encontrar ninguna irregularidad y el llenado de todos los documentos proporcionados haya sido el correcto.

Reconocimiento Aduanero: La mercancía tiene que pasar por una revisión en donde físicamente se tiene que comprobar que los bienes comerciales que se están transportando sean los adecuados y cuente con los permisos necesarios para salir del país de origen y entrar a los Estados Unidos.

Si se llega a esta fase se obtienen tres consecuencias: conducción, revisión e incidencias.

- Conducción: La mercancía se coloca en plataforma de revisión para inspección de bienes comerciales físicamente.
- Revisión: Esta inspección puede ser física, revisando la mercancía, y/o documental, revisando que los papeles se encuentren en orden.
- Incidencias: Se detecta información incorrecta u omitida.

Al final de estos pasos, si todo está en orden, se concluye con una «revisión sin incidencias» y se puede continuar con el proceso aduanal.

4.2.- Proceso EE.UU.

«El proceso de inspección comercial de los EE. UU. se compone de dos categorías principales de inspección: primaria y secundaria. La inspección primaria implica una revisión de documentación, una breve entrevista con el conductor y posiblemente una breve inspección del vehículo. Las inspecciones secundarias son realizadas por una amplia gama de agencias, incluyendo aduanas, el Departamento de Agricultura (USDA), el Departamento de Alimentos y Administración de Medicamentos (FDA), la Agencia de Protección Ambiental (EPA) y otros.» (Oja & Villa, Texas Transportation Institute, 2022).

4. Salida

Es este paso el «transfer» se dirige al módulo de salida.

5. Mercancía llega a patio de transporte de la línea americana.

Una vez que los bienes comerciales son aprobados para ingresar a Estados Unidos, se llevan a un patio de transporte del «Carrier» americano que va a transportar los bienes hasta el destino final. La mayoría de estos patios se encuentra en la parte americana del trayecto, específicamente en Laredo, TX. Para las exportaciones (de

México a Estados Unidos) si existe algún tipo de servicio extra como el transbordo, estos siempre van a ocurrir en el patio del Carrier una vez que cruce a Estados Unidos.

6. Mercancía se dirige a ruta de tránsito dentro de los Estados Unidos.

Los bienes son transportados a su destino final. La mercancía va a continuar su ruta de envío una vez que los servicios extras hayan sido realizados y el cruce haya ejecutado efectivamente.

7. Llega la mercancía a planta en destino.

Así después de transportar la mercancía comercial a través de la frontera entre México y Estados Unidos, podemos concluir el proceso una vez que la mercancía se entregue en el destino final (Díaz, 2024, s.p.).

Este acto no solo tiene implicaciones logísticas, sino también legales y comerciales, ya que confirma el cumplimiento del contrato de compraventa internacional y de las normativas aduaneras aplicables. En este sentido, el transporte y la entrega efectiva son elementos esenciales para cerrar adecuadamente una operación de comercio exterior.

PROCESO ADUANAL

Exportación



Fuente: MEXICOM GROUP.

4.3 Régimen Aduanero de Exportación definitiva

El régimen de exportación definitiva, consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. Se encuentra en el artículo 102 de la Ley aduanera.

4.4.-Pedimento.

El pedimento es un documento fundamental para exportar mercancías y mostrar a las autoridades que se han pagado los impuestos y se han cumplido los requisitos de comercio exterior. Existe solo un formato de pedimento oficial el cual fue aprobado por la SHCP. El Agente Aduanal es el encargado de verificar el contenido del pedimento y posteriormente ser entregado a las áreas correspondientes para una mayor validación. El pedimento de exportación debe de contener:

- Denominación del exportador.
- El régimen aduanero con el que se va exportar.
- Procedencia de la mercancía.
- Características de las mercancías.
- Facturas.
- Precio de los productos.
- INCOTERMS.
- Limitaciones arancelarias. Esto en dado caso si la mercancía a exportar esté sujeta a regulaciones especiales o restricciones arancelarias.

El Agente Aduanal tiene que reunir ciertos documentos para el pedimento, estos documentos tienen que ser digitalizados.

- Factura o documento equivalente que avale el monto de la mercancía
- Documento que avale el cumplimiento de las restricciones y no restricciones arancelarias.
- Especificaciones del producto, marca, modelo, series o ficha técnica para una mejor identificación del producto.

- Carta de encargo conferido que va dirigido al Agente Aduanal para que realice el despacho de la mercancía.

Adicional será necesario añadir otros ciertos documentos que la ley lo estipula como

- Certificado de Origen. (Esto es si el comprador lo requiera).
- Lista de empaque.
- Certificados de análisis (empleados usualmente para productos alimenticios, vinos y alcoholes, químicos y sanitarios (Llenar el pedimento de exportación y pagar impuestos,2024, <https://e.economia.gob.mx/guias/llevar-el-pedimento-de-exportacion-y-pagar-impuestos/>).

4.4.1 Formato del pedimento por la SCHP.

El pedimento está conformado por varios bloques en donde se plasman datos del vendedor-exportador, proveedor o comprador, impuestos, datos de la mercancía, datos del agente aduanal e información anexa que se pueda agregar. El encabezado del pedimento debe estar en la primera página del pedimento y la parte derecha del encabezado se utilizará para dar comprobación de pago del pedimento y la selección automatizada. El encabezado de todas las páginas del pedimento debe de ir el anexo para paginas secundarias del pedimento.

- Encabezado del pedimento

PEDIMENTO					Página 1 de N
NUM. PEDIMENTO:				T. OPER LA Art. 36	CVE.
PEDIMENTO:				REGIMEN: LA Art. 91	
DESTINO:		TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:	ADUANA E/S:	
MEDIOS DE TRANSPORTE			VALOR DOLARES:		
ENTRADA/SALIDA:		ARRIBO:	VALOR ADUANA: LA Art. 64		
SALIDA:			PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: LA Art. 64 4to. párr / Art. 79		
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR					
RFC:			NOMBRE, DENOMINACION O RAZON		
SOCIAL:					
CURP:					
DOMICILIO:					
VAL. SEGUROS	SEGUROS LA Art. 65 Frac. Id	FLETES LA Art. 65 Frac. Id	EMBALAJES LA Art. 65 Frac. Id	OTROS INCREMENTABLES LA Art. 65 Frac. III	
VALOR DECREMENTABLES					
TRANSPORTE DECREMENTABLES	SEGURO DECREMENTABLES	CARGA DECREMENTABLES	DESCARGA DECREMENTABLES	OTROS DECREMENTABLES	

CODIGO DE ACEPTACION: LA Art. 36		CODIGO DE BARRAS LA Art. 36-A Antepenúltimo Párr.		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:	
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:					
FECHAS		TASAS A NIVEL PEDIMENTO			
		CONTRIB. DTA LFD Art. 49 PREV LA Art. 16-A		CVE. T. TASA TASA	
CUADRO DE LIQUIDACION LA Art. 81 Frac. IV					
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE
IGI/IGE LA Art. 51 DTA LFD Art. 49 PREV LA Art. 16-A C.C. LCE Art. 63			IVA LIVA Art. 1 IEPS LIEPS Art. 4 RECARGOS LA Art. 83 ISAN LISAN Art. 1		
					TOTALES
					EFFECTIVO
					OTROS
					TOTAL

DEPOSITO REFERENCIADO - LINEA DE CAPTURA  0318 21K7 98P1 0629 0292 1458 ***PAGO ELECTRÓNICO*** LA Art. 83 LA Art. 43		
---	--	---

- Encabezado para paginas secundarias del pedimento.

ANEXO DEL PEDIMENTO		Página M de N
NUM. PEDIMENTO:	TIPO OPER:	CVE. PEDIM:
RFC:		
CURP:		

- Pie de página de todas las hojas del pedimento.

AGENTE ADUANAL, AGENCIA ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN
NOMBRE O RAZ. SOC:		LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO
RFC:	CURP:	81 DE LA LEY, PATENTE O AUTORIZACION: LA Art.
MANDATARIO/PERSONA AUTORIZADA LA Art. 160 Fracc. VI		159
NOMBRE:		
RFC:	CURP:	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO:		
e.firma: LA Art. 36		

- Encabezado de datos del proveedor o comprador.

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR Regla 3.1.8. Regla 1.9.18		
NUMERO DE ACUSE DE VALOR	VINCULACION	INCOTERM

- Datos del transporte y transportista.

TRANSPORTE		IDENTIFICACION:	PAIS:
TRANSPORTISTA		RFC	
CURP		DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO	

- Candados

NUMERO DE CANDADO						
1RA. REVISION						
2DA. REVISION						

- Guías, manifiestos o conocimiento de embarque.

NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE) / ID: LA Art. 36-A						
---	--	--	--	--	--	--

- Contenedores/carro de ferrocarril/número económico del vehículo

NUMERO / TIPO						
---------------	--	--	--	--	--	--

- Identificadores a nivel pedimento

CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR		COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3
------------------------------	--	---------------	---------------	---------------

- Cuentas aduaneras y cuentas aduaneras de garantía a nivel pedimento.

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA LA Art. 84A Regla 1.6.29					
TIPO CUENTA:	CLAVE GARANTIA:	INSTITUCION EMISORA:	NUMERO DE CONTRATO:		
FOLIO CONSTANCIA:			TOTAL DEPOSITO:	FECHA CONSTANCIA:	

- Descargo.

DESCARGOS LA Art. 106		
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:

- Compensaciones

COMPENSACIONES			
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CLAVE DEL GRAVAMEN:	IMPORTE DEL GRAVAMEN:

- Documentos que amparan las formas de pago: fianza, cargo a partida presupuestal gobierno federal, certificados especiales de tesorería pública y privado.

FORMAS DE PAGO VIRTUALES						
FORMA DE PAGO	DEPENDENCIA O INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE IDENTIFICACION DEL DOCUMENTO	FECHA DEL DOCUMENTO	IMPORTE DEL DOCUMENTO	SALDO DISPONIBLE	IMPORTE A PAGAR

- Observaciones.

OBSERVACIONES

- Encabezado de partidas.

PARTIDAS															
	FRACCION LA Art. 81 Frac III	SUBD/ NÚM. IDENTIFICACIÓN COMERCIAL.	VINC. LA Art. 68	MET VAL LA Art. 71 Art. 81 Frac II	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D LA Art. 81 Frac I					
SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SEREQUIERA) LA Art. 81 Fracc. I										CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
	VAL ADU/USD LA Art. 64 Párr 1 LA Art. 65		IMP. PAG. LA Art. 64 Párr 4	PRECIO PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.					IGI LA Art. 80					
	MARCA			MODELO			CODIGO PRODUCTO								

- Mercancías.

VIN/NUM. SERIE	KILOMETRAJE	VIN/NUM. SERIE	KILOMETRAJE						
----------------	-------------	----------------	-------------	--	--	--	--	--	--

- Regulaciones, restricciones no arancelarias y NOM.

CLAVE	NUM. PERMISO NOM LA Art. 36 LCE Art. 15 y 16	OFIRMA DESCARGO LA Art. 36	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT/C					
-------	---	-------------------------------	----------------	----------------	--	--	--	--	--

- Identificadores (nivel partida)

IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3						
----------	---------------	---------------	---------------	--	--	--	--	--	--

- Cuentas aduaneras de garantía a nivel partida.

CVE GAR. LA Art. 86	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA					
TOTAL DEPOSITO	PRECIO ESTIMADO	CANT. U.M.	PRECIO EST.						

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DE LOS ARTICULOS 2.5 DEL T-MEC, 14 DEL ANEXO III DE LA DECISION, 15 DEL ANEXO I DEL TLCAELC O DEL ACC													
VALOR MERCANCIAS NO ORIGINARIAS								MONTO IGI					

- Observaciones

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA

Fuente: Sistema Casa, 2025.

4.5 ¿Qué son los INCOTERMS?

Términos Internacionales (International Commercial Terms), son reglas que regulan al comercio internacional para determinar las obligaciones del comprador y vendedor, se desarrolló por la Cámara de Comercio Internacional, se asumen costos y riesgos que deben determinar el comprador y el vendedor para el traslado y/o proceso de la mercancía.

Los incoterms fueron implementados por primera vez en 1936 para poder facilitar al comercio internacional, ha tenido varias modificaciones a lo largo de los años y su última modificación fue en el 2020, la principal función de los incoterms es tener claridad y especificaciones para ambas partes, facilitaciones de acuerdos, costos y protección legal (Incoterms 2024: Guía Completa para el Comercio Internacional, 2024, <https://www.cimcargo.com/esco/incoterms2024#:~:text=Los%20Incoterms%202024%20son%20reglas,transacciones%20en%20un%20contexto%20global>).

Las reglas de incoterms están constituidas por un conjunto de 11 términos y están nombrados por letras, determina el acuerdo que se tienen entre las empresas dentro de los contratos de compraventa. Las obligaciones del vendedor o exportador, es la entrega de la mercancía en el lugar y fecha acordado, transferir la propiedad, hacer entrega de los documentos de la mercancía, tal como se estableció en el contrato de compraventa y en la convención de Viena y de ser necesario el transporte si así haya sido nombrado en el contrato y la identificación de las mercancías, es importante tomar en cuenta que los INCOTERMS no establecen y/o sustituyen un contrato, es decir los INCOTERMS se incorporan al contrato que el vendedor y comprador hayan establecido; no se ocupan para la imposición de aranceles, la fuerza mayor (force majeure) o la excesiva onerosidad, los derechos de la propiedad intelectual, la prohibición de exportar o importar, especificaciones de la mercancía vendida, método de pago o divisa, la mayoría de las consecuencias de demora y de otros incumplimientos en la ejecución de las obligaciones contractuales y de efecto al alguna sanción (Delgado, 2024, p.4).

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

A1 - Obligaciones generales

A2 - Entrega

A3 - Transmisión de riesgos

A4 - Transporte

A5 - Seguro

A6 - Documento de entrega / transporte

**A7 - Despacho de exportación /
importación**

A8 - Comprobación / embalaje / marcado

A9 - Reparto de costos

A10 - Notificaciones

Fuente: Incoterms, 2020

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

B1 - Obligaciones generales

B2 - Recepción

B3 - Transmisión de riesgos

B4 - Transporte

B5 - Seguro

B6 - Documento de entrega / transporte

**B7 - Despacho de exportación /
importación**

B8 - Comprobación / embalaje / marcado

B9 - Reparto de costos

B10 - Notificaciones

Fuente: Incoterms, 2020.

4.5.1 Los 11 INCOTERMS



Fuente: DEAL, Expertos en Comercio Internacional, 2024.

1.- EX -WORKS.

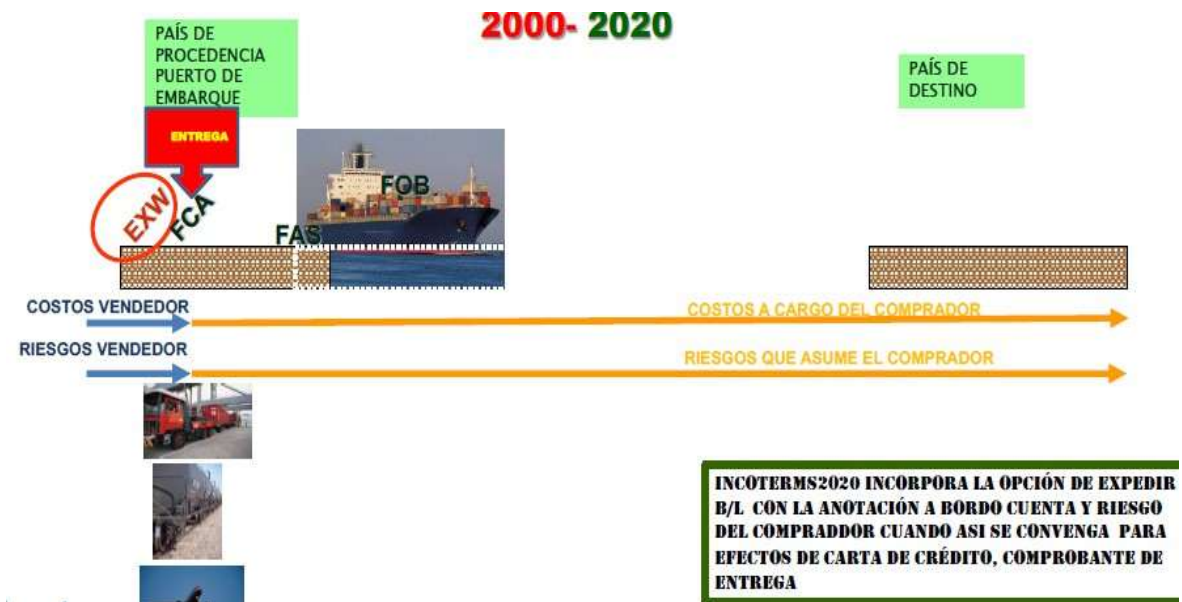
Puesto en fabrica, es decir puesto en la fábrica del vendedor. El término Ex Works (EXW) implica que la responsabilidad del vendedor es mínima, ya que solo debe poner la mercancía a disposición en sus instalaciones, facturarla y entregar la documentación necesaria. No está obligado a despachar la mercancía para exportación, aunque debe colaborar si el comprador lo solicita. La obligación del comprador es pagar lo pactado; efectuar y pagar todos los trámites de despacho de exportación / tránsito / importación. Y obtener bajo su propio riesgo y costo cualquier licencia de exportación e importación o acreditación de seguridad (Delgado, 2024, p.20).



Fuente: INCOTERMS 2020.

2.- FCA- FREE CARRIER /FRANCO TRANSPORTISTA.

En este término la diferencia del anterior la obligación del vendedor es entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en las instalaciones del vendedor (cargada en el transporte), llevar a cabo todos los trámites necesarios para obtener licencias y realizar la exportación a su riesgo y costo. La obligación del comprador será pagar el precio pactado, tener en cuenta todos gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de la mercancía en el lugar convenido.



Fuente: DEAL, Expertos en Comercio Internacional, 2024.

3.- CPT. CARRIAGE PAID TO / FLETE PAGADO HASTA DESTINO.

Como su nombre lo indica la obligación del vendedor es contratar y pagar el transporte hasta el punto de destino acordado en el puerto, aeropuerto, frontera, fabrica, etc. Se incluye pagar los costos de la carga y descarga de la mercancía en destino de acuerdo al contrato del transporte. Las obligaciones del comprador es soportar los riesgos que llegaran ocurrir desde que el vendedor entrega la mercancía al transportista y fecha convenidos, así como cualquier gasto adicional que llegara surgir en tránsito como carga, descarga, esto si no llegara estar en el contrato del transportista (Delgado,2024). Sin embargo, como señala Delgado el riesgo se transfiere al comprador desde el momento en que la mercancía es entregada al transportista. El comprador asume cualquier riesgo o gasto adicional que pueda surgir durante el tránsito, siempre que no esté cubierto por el contrato de transporte.



Fuente: INCOTERMS, 2020.

4.- CIP. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / FLETE Y SEGURO PAGADO HASTA EL LUGAR DE DESTINO DESIGNADO.

La obligación que se agrega a este término es pagar costos de cargar la mercancía y descargarla en destino, si lo indica el contrato de transporte y contratar el seguro a favor del comprador con cobertura mínima, cubriendo desde el punto de entrega hasta el de destino (por al menos el 10% adicional al precio del contrato). La obligación del comprador debe notificar al vendedor el lugar de entrega de la mercancía en origen y el lugar de destino y si llegara a requerir que el seguro tenga mayor cobertura, deberá solicitarlo y pagar costos adicionales.



Fuente: INCOTERMS, 2020.

5.- DAP. DELIVERY AT PLACE / ENTREGAR EN LUGAR ASIGNADO.

Implica que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino acordado, lista para ser descargada, asumiendo todos los riesgos hasta ese punto., puestos en el medio de transporte para su descarga en el lugar de llegada acordado y puestos a disposición de comprador. El vendedor, asume los riesgos de que los bienes lleguen al lugar de entrega acordado y el vendedor no tiene la obligación de contratar el seguro. La obligación del comprador es pagar los gastos de la descarga en el lugar de destino acordado (Delgado, 2024, p. 36-37).



Fuente: DEAL, Expertos en Comercio Internacional, 2024.

6.- DPU. DELIVERY AT PLACE UNLOADED / ENTREGA EN LUGAR, DESCARGA.

Este término se incorporó en el año del 2020, la obligación del vendedor es entregar la mercancía en el lugar de descarga y el comprador asume el riesgo cuando una vez descargada la mercancía con el medio de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador, en el lugar de destino designado o punto acordado del lugar si así lo acordaron ambas partes. El DPU exige que el vendedor despache la mercancía de exportación, cuando sea aplicable, pero no está obligado a realizar el proceso de despacho para la importación o llevar a cabo ningún trámite a la importación. El comprador tiene la obligación de proceder a la recepción de las mercancías, cuando se haya entregado, no tiene la obligación de formalizar un contrato para el seguro y pagar todos los gastos desde que la mercancía fue entregada y los gastos de importación (Delgado, 2024, p.40-43).

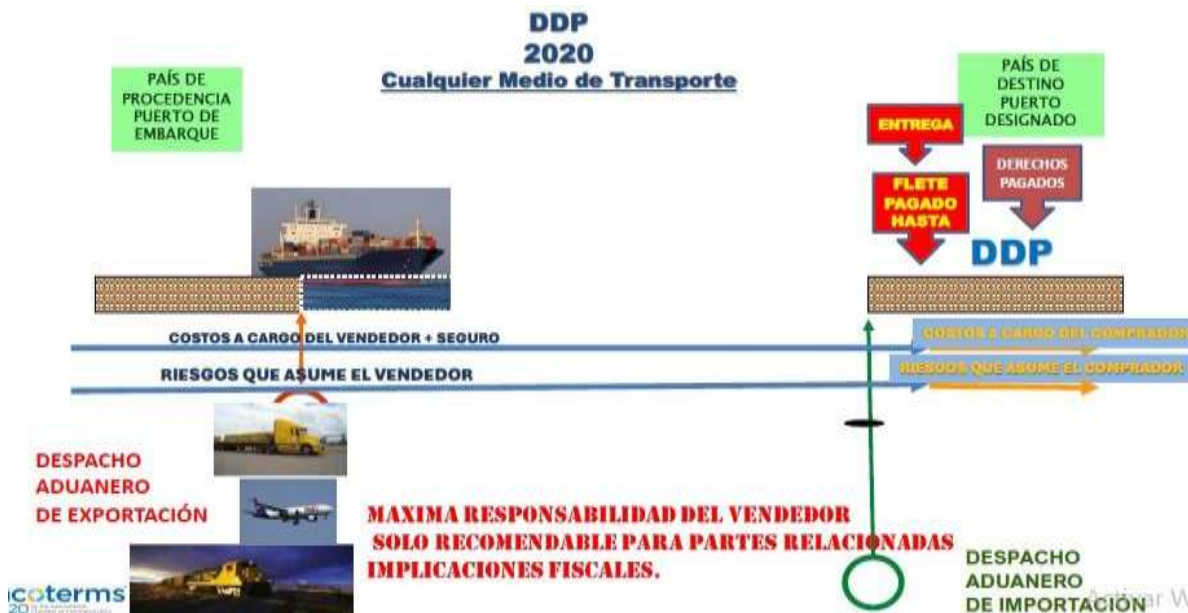
El vendedor asume los riesgos hasta que la mercancía ha sido descargada y puesta a disposición del comprador, debiendo además despachar la exportación si aplica. No obstante, no está obligado a gestionar la importación. Por su parte, el comprador debe recibir la mercancía, asumir los gastos desde el momento de la entrega y encargarse de los trámites e impuestos de importación, sin obligación de contratar seguro.



Fuente: INCOTERMS, 2020.

7.- DDP. DELIVERY DUTY PAID / ENTREGA DERECHOS PAGADOS

Este término se puede ocupar para cualquier tipo de transporte y multimodal; la obligación del vendedor es asumir la máxima responsabilidad de cubrir todos los gastos, derechos e impuestos pagaderos de la exportación e importación, no tiene la obligación de contratar un seguro y debe de entregar la mercancía en la fecha acordada a bordo del transporte preparada para su descarga (Delgado, 2024, p.10).



Fuente: Grupo Maerker, 2024.

8.- FAS. FREE ALONGSIDE SHIP / LIBRE COSTADO DE BUQUE.

El vendedor tiene la obligación de realizar la entrega la mercancía en la fecha acordada y colocar la mercancía a un costado del buque asignado, no está obligado a pagar las maniobras de subir la mercancía al barco y puede contratar el transporte por cuenta y riesgo del comprador. Llevar a cabo todos los trámites necesarios para la exportación, este término es para transporte marítimo, pluvial y multimodal (Delgado, 2024, p. 17).



Fuente: DEAL, Expertos en Comercio Internacional.

9.- FOB. FREE ON BOARD / LIBRE A BORDO.

La obligación del vendedor es entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto y fecha acordada en el puerto, llevar todos los tramites de exportaciones a su riesgo y costo, dar aviso de la entrega de la mercancía. El comprador tiene la obligación de pagar el precio pactado y notificar al vendedor del buque, el punto de carga y el momento de entrega, adicional llega a correr con los gastos que se genere si el buque designado no llega a tiempo, no puede hacerse cargo de la mercancía o dejar de admitir carga antes del momento notificado al vendedor, corriendo con los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha notificada por el vendedor (Delgado, 2024, p. 20).



Fuente: INCOTERMS, 2020.

10.- CFR. COST AND FREIGHT / COSTO FLETE HASTA

Este término es todo lo anterior del DDP, FAS y FOB solo que el vendedor tiene la obligación de pagar la maniobra para subir la mercancía al barco, contratar el transporte por su cuenta y riesgo y obtiene el documento de embarque que deberá entregar sin demora al comprador, realizar el trámite de exportación con los riesgos que este conlleve. La obligación del comprador notificar al vendedor en el puerto de destino asignado, correrá con los gastos y riesgos de la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que estuvieran incluidos en el contrato de transporte realizado por el vendedor, pagará los costos de descarga y muellaje en el puerto de destino y realizara el trámite de importación (Delgado, 2024, p. 25-26).



Fuente: DEAL, expertos en comercio exterior, 2024.

11.- CIF. COST INSURANCE AND FREIGHT / COSTO, SEGURO Y FLETE HASTA.

La obligación del vendedor es contratar el transporte por su cuenta y riesgo y obtener el documento de embarque que debe entregar sin demora al comprador, contratar seguro a favor del comprador, con cobertura mínima (de al menos 10% adicional al precio del contrato), cubriendo desde el punto de entrega hasta el de destino (Delgado, 2024, p. 29-30).



Fuente: INCOTERMS, 2020.

4.6 Examinar las bases legales de la exportación A1

La exportación definitiva, clasificada como clave A1 dentro de los procedimientos aduaneros, se rige por un conjunto de disposiciones jurídicas nacionales que garantizan su legalidad, trazabilidad y correcta ejecución dentro del marco del comercio exterior mexicano. Este régimen permite la salida legal del país de mercancías de procedencia nacional o nacionalizada, para su uso o consumo definitivo en el extranjero. A continuación, se examinan las principales normas jurídicas que regulan este procedimiento:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM): Como norma suprema, establece en su artículo 131 la facultad del Estado para regular el comercio exterior, incluyendo la imposición de contribuciones y restricciones a las exportaciones e importaciones.
- Ley Aduanera: Regula las operaciones de comercio exterior y establece las formalidades que deben cumplirse para llevar a cabo la exportación definitiva. Define, entre otros aspectos, el despacho aduanero, la presentación del pedimento, la intervención de agentes o representantes aduanales, y el cumplimiento de regulaciones no arancelarias.
- Ley de Comercio Exterior: Regula y fomenta el comercio internacional de México, estableciendo los mecanismos para proteger la planta productiva nacional y garantizar la observancia de tratados internacionales. También prevé la imposición de medidas de regulación y restricciones a las exportaciones.
- Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE): Establece la clasificación arancelaria de las mercancías conforme a la Tarifa y define el tratamiento fiscal aplicable a las exportaciones.
- Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE): Emitidas por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), detallan los procedimientos operativos específicos para llevar a cabo las operaciones aduaneras, incluyendo las

exportaciones A1. Estas reglas son actualizadas anualmente y complementan la Ley Aduanera.

- Anexo 22 de las RGCE: Contiene el instructivo para el llenado del pedimento de exportación, documento fundamental para formalizar legalmente la salida de mercancías del país bajo el régimen A1.
- Tratados Internacionales en materia comercial: Como el T-MEC, los tratados firmados por México impactan en el marco legal de las exportaciones, al establecer preferencias arancelarias y requisitos específicos como las reglas de origen, que deben cumplirse para acceder a los beneficios pactados.

En conjunto, este marco jurídico busca brindar certeza y seguridad jurídica a los operadores comerciales, garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, aduaneras y comerciales, así como fortalecer la posición de México en el comercio internacional mediante un régimen normativo coherente y actualizado.

4.6.1 Constitución de Política de los Estados Unidos Mexicanos

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) constituye la norma suprema del ordenamiento jurídico nacional y es el punto de partida para entender las bases legales del comercio exterior en México. Dentro de este marco, el Artículo 131 otorga a la Federación la facultad exclusiva para regular las importaciones, exportaciones y el tránsito de mercancías por el territorio nacional.

Este artículo establece que corresponde únicamente a la Federación imponer gravámenes a las mercancías que se introduzcan, salgan o transiten por el país. Además, faculta a las autoridades para reglamentar o incluso prohibir la circulación de determinados bienes dentro del territorio nacional por razones de seguridad, orden público o interés económico nacional.

Un elemento clave del artículo 131 es que el Congreso de la Unión puede otorgar facultades al Poder Ejecutivo Federal para que, mediante decretos, modifique las cuotas arancelarias, establezca restricciones o prohibiciones, y en general, regule

el comercio exterior de manera directa. Esta delegación de facultades tiene como finalidad responder con flexibilidad a las condiciones cambiantes del entorno económico nacional e internacional.

En el contexto de la exportación definitiva A1, esta disposición constitucional sienta las bases legales que justifican la existencia y aplicación de medidas arancelarias, no arancelarias y normativas específicas, tales como las establecidas en la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior y otros ordenamientos complementarios. De igual forma, legitima la implementación de tratados internacionales de comercio como el T-MEC, en tanto que estos forman parte del sistema normativo autorizado por la Constitución para regular las relaciones comerciales de México con el exterior.

Asimismo, el artículo señala que el Ejecutivo Federal debe informar al Congreso sobre el uso que haya hecho de estas facultades delegadas, presentando un informe anual como parte del Presupuesto Fiscal, lo cual introduce un mecanismo de control y supervisión legislativa, y asegura la transparencia en la aplicación de políticas de comercio exterior.

El artículo 131 constitucional otorga el fundamento jurídico primario para el diseño e implementación de políticas aduaneras y comerciales en México, respaldando con ello el marco legal de la exportación A1 y asegurando que estas operaciones se realicen dentro de un esquema de legalidad, coordinación institucional y respeto a los intereses nacionales.

4.6.2 Ley Aduanera

La Ley Aduanera regula la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, así como los medios en que se transportan, los procedimientos de despacho aduanero y los actos relacionados con dichas operaciones. En el contexto de la exportación definitiva A1, esta norma establece las disposiciones que deben cumplirse para que las mercancías salgan legalmente del país.

Conforme al Artículo 1, esta ley, en conjunto con otras disposiciones como la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) y el Código

Fiscal de la Federación (que se aplica de manera supletoria), regula todas las operaciones aduaneras. La legislación aplica a todas las personas físicas o morales que participen en la introducción o extracción de mercancías, incluyendo agentes aduanales, consignatarios, destinatarios, remitentes, entre otros.

Según el Artículo 3, la administración y control de estas operaciones corresponde exclusivamente a las autoridades aduaneras, quienes pueden coordinarse con otras dependencias del gobierno federal, estatal y municipal, así como con autoridades aduaneras de otros países, siempre en el marco de los tratados internacionales suscritos por México.

El Artículo 2 contiene diversas definiciones esenciales para la operación aduanera, entre ellas:

- **Pedimento:** documento electrónico obligatorio para la exportación, que contiene la información sobre las mercancías, su régimen aduanero y los datos que exige la normativa aplicable.
- **Reconocimiento aduanero:** revisión física o documental que realiza la autoridad para verificar lo declarado en el pedimento.
- **Mecanismo de Selección Automatizado:** sistema que determina aleatoriamente si la mercancía será objeto de reconocimiento aduanero.
- **Programa para devolución de aranceles:** mecanismo que permite la importación definitiva de mercancías con la finalidad de ser exportadas posteriormente, bajo ciertos beneficios fiscales.

En el Artículo 35, se define el despacho aduanero como el conjunto de actos y formalidades que se realizan ante la aduana para legalizar la entrada o salida de mercancías. Las operaciones deben efectuarse mediante el sistema electrónico aduanero, y pueden ser ejecutadas por los propietarios, remitentes, agentes o agencias aduanales, entre otros.

De acuerdo con los Artículos 36 y 36-A, los contribuyentes deben transmitir el pedimento electrónico mediante el uso de firma electrónica avanzada o sello digital, junto con los documentos anexos correspondientes. En el caso de exportaciones, deben incluir:

- La información del comprobante fiscal digital que acredita el valor de la operación.
- Los documentos que acrediten el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, conforme a la Ley de Comercio Exterior y su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

El sistema electrónico aduanero genera un acuse de recibo que da validez jurídica a la transmisión de datos, y los efectos de la firma electrónica son equivalentes a los de una firma autógrafa.

Como advierte Zárte (2024), “es indispensable que las reformas legales en materia aduanera se orienten a fortalecer la eficiencia del comercio exterior, considerando las particularidades del entorno industrial”. Las disposiciones deben ser técnicamente viables y equitativas, a fin de promover la inversión, la seguridad jurídica y la mejora continua de los procesos logísticos y fiscales en la exportación.

4.6.3 Ley de Comercio Exterior

La Ley de Comercio Exterior (LCE) es el instrumento jurídico que regula y promueve el comercio internacional de México. Tiene como objetivo central fomentar la competitividad de la economía nacional mediante mecanismos que garanticen condiciones equitativas en el intercambio comercial, protejan a la planta productiva nacional y aseguren el cumplimiento de compromisos internacionales. Esta ley también establece las bases para la imposición de medidas arancelarias y no arancelarias, así como los procedimientos para su aplicación.

Los objetivos principales de la Ley de Comercio Exterior, según lo establecido en su Artículo 1, son:

- Regular y promover el comercio exterior.
- Incrementar la competitividad de la economía nacional.
- Fomentar el uso eficiente de los recursos productivos del país.
- Integrar adecuadamente la economía mexicana a los mercados internacionales.
- Contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Estos objetivos están alineados con el marco constitucional y con las políticas públicas orientadas al desarrollo económico sustentable y a la inserción estratégica de México en el contexto global.

La ley otorga al Poder Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Economía, la facultad de establecer y modificar aranceles, medidas de regulación y restricción no arancelaria, cupos de exportación, y otros mecanismos que incidan directamente en la operación de comercio exterior. Asimismo, permite imponer medidas compensatorias cuando se identifique daño a la industria nacional derivado de prácticas desleales, como el dumping o los subsidios extranjeros.

En el caso de la exportación definitiva A1, la Ley de Comercio Exterior se aplica en varios aspectos clave:

- Determinación de regulaciones no arancelarias, como permisos previos, normas oficiales mexicanas (NOM), o cuotas compensatorias.
- Publicación de medidas comerciales en el Diario Oficial de la Federación (DOF), lo cual otorga certeza jurídica a los operadores y permite su cumplimiento efectivo.
- Identificación precisa de mercancías mediante el uso de la fracción arancelaria y la nomenclatura del Sistema Armonizado, que son elementos obligatorios para integrar un pedimento de exportación.

El cumplimiento de estas disposiciones es verificado por las autoridades aduaneras durante el despacho de exportación, conforme a lo establecido en la Ley Aduanera y en las Reglas Generales de Comercio Exterior.

La Ley de Comercio Exterior también sirve como marco para la aplicación de los compromisos adquiridos por México en los tratados internacionales de libre comercio, como el T-MEC, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) o los acuerdos bilaterales con países de América Latina. En este contexto, la ley establece los procedimientos para la administración de cuotas preferenciales, certificación de origen, y otras disposiciones pactadas en dichos instrumentos.

La correcta aplicación de la Ley de Comercio Exterior es indispensable para que las exportaciones mexicanas se realicen conforme a las normas nacionales e internacionales vigentes. Su cumplimiento no solo garantiza la legalidad de las operaciones, sino que también permite a las empresas aprovechar al máximo los beneficios arancelarios, fiscales y logísticos disponibles en los tratados comerciales suscritos por México.

4.6.4 Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE)

La Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) es el ordenamiento jurídico que establece las disposiciones relativas a la clasificación arancelaria de las mercancías, así como las tarifas aplicables a su importación o exportación. Esta ley tiene como finalidad principal normar la aplicación de los aranceles aduaneros, tanto en operaciones de entrada como de salida del país, y se encuentra directamente vinculada con los procedimientos aduaneros, incluyendo el régimen de exportación definitiva A1.

La LIGIE se compone esencialmente de dos elementos:

- Texto legal: Incluye los artículos que establecen la base jurídica para la determinación de los impuestos aplicables y la aplicación de medidas derivadas de acuerdos comerciales internacionales.
- Tarifa arancelaria (TIGIE): Documento anexo en el que se detallan todas las fracciones arancelarias del comercio exterior mexicano, clasificadas conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

Este sistema permite que cada mercancía pueda ser identificada con precisión en una fracción arancelaria de 8 dígitos, indispensable para elaborar correctamente el pedimento de exportación.

En el caso de la exportación definitiva bajo la clave A1, la LIGIE determina si una mercancía está sujeta a:

- Impuestos a la exportación: Aunque en México la mayoría de las exportaciones están exentas de gravamen, la ley prevé casos excepcionales en los que sí se aplican impuestos específicos.
- Restricciones y regulaciones no arancelarias: La fracción arancelaria definida en la LIGIE permite identificar si una mercancía está sujeta a permisos previos, cuotas, o requisitos técnicos.
- Preferencias arancelarias derivadas de tratados internacionales: Al clasificar adecuadamente una mercancía conforme a la LIGIE, es posible aplicar los beneficios arancelarios previstos en acuerdos como el T-MEC, siempre que se cumplan las reglas de origen correspondientes.

La correcta utilización de la LIGIE es esencial para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y aduaneras en las exportaciones. Una clasificación errónea de la mercancía puede generar sanciones administrativas, multas, o incluso la inmovilización de la operación por parte de las autoridades aduaneras.

Asimismo, la fracción arancelaria establecida en la LIGIE es el punto de partida para determinar qué documentos deben acompañar al pedimento, qué regulaciones se deben cumplir y si es posible acceder a algún trato preferencial.

La LIGIE es actualizada periódicamente para reflejar las modificaciones del comercio internacional, los compromisos asumidos por México en organismos multilaterales (como la Organización Mundial de Aduanas) y las innovaciones tecnológicas y productivas. Su armonización con las tarifas de otros países facilita la interoperabilidad del comercio y mejora la eficiencia de los procesos logísticos.

4.6.5 Reglas Generales de Comercio Exterior

Las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) son disposiciones administrativas emitidas anualmente por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) con el fin de detallar, aclarar y facilitar la aplicación operativa de la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley del IVA, la Ley del IEPS, la LIGIE y demás normativas relacionadas con las operaciones de comercio exterior en México.

Estas reglas tienen un carácter obligatorio y proporcionan criterios actualizados que permiten a los contribuyentes, agentes aduanales, exportadores e importadores cumplir con sus obligaciones fiscales y aduaneras conforme al marco normativo vigente.

Las RGCE no modifican las leyes sustantivas, pero operativizan su aplicación. Su función principal es establecer los procedimientos, formatos, plazos, códigos, claves, y condiciones específicas que deben cumplirse en actos como:

- El despacho aduanero.
- La transmisión electrónica del pedimento.
- El cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- El uso de programas como IMMEX, PROSEC, o devolución de aranceles.

- La validación de certificados de origen, exenciones o tratos preferenciales en exportación.

Estas reglas se actualizan periódicamente a través de publicaciones en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y en versiones consolidadas que contienen anexos esenciales para su ejecución.

Para las operaciones bajo el régimen de exportación definitiva A1, las RGCE establecen, entre otros aspectos:

- Las claves de documento y de identificación del tipo de operación.
- La documentación adicional exigida (comprobantes fiscales digitales, certificados de origen, permisos previos, etc.).
- Las instrucciones para la transmisión del pedimento electrónico y su activación ante el mecanismo de selección automatizado.
- Las disposiciones para el uso de agentes o agencias aduanales en la representación del exportador.
- Las causales de cancelación, rectificación o rechazo de pedimentos y los procedimientos para su corrección.

Asimismo, a través de los anexos que acompañan a las reglas —como el Anexo 22 (relativo al instructivo de llenado del pedimento) y el Anexo 27 (relativo al padrón de exportadores sectorial)— se delimitan aspectos técnicos indispensables para formalizar correctamente una exportación.

El conocimiento y consulta permanente de las RGCE es esencial para garantizar la legalidad y eficacia de las operaciones de comercio exterior. Su desconocimiento o aplicación incorrecta puede derivar en sanciones, inmovilización de mercancías, pérdida de beneficios fiscales o incluso procedimientos de infracción administrativa.

Las RGCE también permiten la adaptación dinámica de la administración aduanera ante cambios tecnológicos, coyunturales o internacionales, sin necesidad de modificar leyes, lo que representa una ventaja operativa y de seguridad jurídica para los operadores del comercio exterior.

El Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) es un instrumento técnico fundamental en la operación del comercio exterior en México, ya que contiene el instructivo de llenado del pedimento, documento indispensable para llevar a cabo la importación o exportación de mercancías ante la aduana.

Este anexo tiene como finalidad establecer con precisión los campos, códigos, claves, formatos y validaciones que deben cumplirse en el pedimento electrónico, de conformidad con lo dispuesto por la Ley Aduanera y demás normativas fiscales y comerciales aplicables.

En el caso del régimen de exportación definitiva clave A1, el Anexo 22 guía el correcto llenado del pedimento, que es el documento legal que declara formalmente la salida de mercancías del territorio nacional. Este documento debe ser transmitido electrónicamente al Sistema Electrónico Aduanero e incluye, entre otros elementos, la siguiente información:

- Fracción arancelaria correspondiente conforme a la LIGIE.
- Tipo de operación y clave del régimen (A1 para exportación definitiva).
- Valor de las mercancías, en moneda nacional y extranjera.
- Clave de documento que justifica la operación (por ejemplo, factura o CFDI).
- Regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables (permisos, NOMs, etc.).
- Certificación de origen, en caso de que se soliciten preferencias arancelarias.
- Datos del exportador y del consignatario o destinatario en el extranjero.

El instructivo del Anexo 22 especifica para cada campo del pedimento la clave, descripción, forma de validación y obligatoriedad, lo cual facilita su llenado correcto y evita errores que puedan generar sanciones, retrasos o rechazos por parte de la aduana.

El Anexo 22 funciona como un manual técnico normativo que permite estandarizar el proceso de presentación del pedimento para todas las aduanas del país, asegurando:

- Uniformidad en la información declarada.
- Validación automática por medio del sistema electrónico aduanero.
- Reducción de errores humanos y discrecionalidad.
- Mayor transparencia y trazabilidad de las operaciones.

Este anexo es actualizado periódicamente por el SAT para incorporar cambios en la legislación, tecnología o procesos administrativos, por lo que su consulta es constante y obligatoria para los operadores de comercio exterior, especialmente para agentes aduanales y empresas exportadoras.

El contenido del Anexo 22 se vincula estrechamente con:

- La LIGIE, al definir la fracción arancelaria correcta.
- La Ley Aduanera, respecto a la transmisión electrónica y mecanismos de validación.
- Las Reglas Generales de Comercio Exterior, que determinan cómo aplicar las claves y condiciones especiales.
- El Anexo 10 (que contiene las claves de los regímenes aduaneros) y el Anexo 20 (que incluye claves de documentos y observaciones).

4.6.7 Otras disposiciones aplicables a la exportación A1

Además de las leyes y reglamentos ya abordados, existen otras disposiciones jurídicas, administrativas y técnicas que complementan y respaldan el marco normativo de la exportación definitiva A1 en México. Estas normas permiten un control más efectivo de las operaciones, aseguran la trazabilidad de las mercancías y garantizan el cumplimiento de los compromisos internacionales del país.

Código Fiscal de la Federación

El Código Fiscal de la Federación (CFF) se aplica de manera supletoria en las operaciones aduaneras, conforme lo establece la Ley Aduanera. Este código regula aspectos fundamentales como:

- La obligación de emitir comprobantes fiscales digitales (CFDI) en operaciones de exportación.
- La firma electrónica avanzada y su validez jurídica.
- Las facultades de comprobación de la autoridad fiscal y aduanera.
- La prescripción de créditos fiscales y las infracciones por incumplimiento de obligaciones.

Su aplicación resulta clave para validar el origen, valor y destino de las mercancías, así como para garantizar la legalidad fiscal del exportador.

Tratados de libre comercio y acuerdos internacionales

México cuenta con una amplia red de tratados de libre comercio (TLCs), entre los que destacan el T-MEC, el TIPAT, el Tratado con la Unión Europea (TLCUEM) y múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales. Estas disposiciones son de observancia obligatoria y se integran al marco jurídico nacional de conformidad con el Artículo 133 de la Constitución.

Para beneficiarse de estos acuerdos, las exportaciones deben cumplir con:

- Reglas de origen específicas.
- Certificados de origen válidos.
- Verificación de origen, en caso de auditoría por parte de los socios comerciales.
- Requisitos técnicos armonizados, como etiquetado, seguridad o normas sanitarias.

Normas Oficiales Mexicanas (NOM) en exportación

Aunque las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) aplican principalmente en importación, algunas también son exigibles en exportación, dependiendo del país de destino o del producto involucrado. Por ejemplo, ciertos productos agroalimentarios, textiles o farmacéuticos pueden requerir certificaciones sanitarias o de calidad para cumplir con los requisitos del comprador extranjero o del tratado correspondiente.

La NOM-004-SE-2021 establece la información comercial de productos textil, prendas de vestir, sus accesorios y ropa de casa. Esta norma establece los requisitos para su etiquetado para los productos, asegurando que la información sea clara y precisa para el consumidor.

Padrón de exportadores

Para realizar exportaciones bajo ciertos sectores sensibles, como bebidas alcohólicas, tabaco o acero, es obligatorio estar inscrito en el Padrón de Exportadores Sectorial, regulado por el SAT y contenido en el Anexo 10 de las RGCE. Esta inscripción permite un control específico de mercancías que, por su naturaleza, requieren vigilancia más estricta por parte del Estado.

Además del pedimento electrónico, el proceso de exportación definitiva requiere la integración de documentos tales como:

- Factura comercial (CFDI).
- Lista de empaque.
- Carta porte o guía de transporte.
- Certificados fitosanitarios o zoosanitarios, si aplica.
- Permisos previos emitidos por la Secretaría de Economía u otras dependencias.

Toda esta documentación debe coincidir plenamente con la información declarada en el pedimento, de lo contrario, pueden derivarse infracciones, rectificaciones o incluso cancelación de la operación.

ANEXO 1

CERTIFICADO DE ORIGEN

Para emitir un Certificado de Origen tiene que estar validado por la autoridad autorizada, es decir tramitados en los portales autorizados y con los procedimientos establecidos, es un formato emitido por el DOF y se debe seguir el instructivo de llenado. La comprobación de origen como lo establece el art 36-A I d), de la ley aduanera es la obligación de acompañar al pedimento el documento en el cual determina la procedencia o el origen de las mercancías. Los criterios de origen de acuerdo al T-MEC:

- A) Material Originario
- B) Bienes producidos a partir de material originario
- C) Cumplen con reglas de origen
- D) Valor de contenido regional

Existen países que tienen libre formato para una CO como una entidad certificada como lo son Chile, Israel y Centroamérica. Se tienen CO de formato controlado y la SE como entidad certificada como lo son la Unión Europea, AELC, Uruguay, Japón, Perú, Panamá, Alianza del Pacífico, ALADI, México; tienen que considerar un cuestionario de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias, trámites que se presenta en el portal del VUCEM, distinción del producto o comercialización, validación de certificados de origen, es decir, contar con los datos de factura para la solicitud. Están los CO electrónico por los países del G2, AP, Guatemala, es emitido por la SE capturan todos los datos en el portal, para dar un formato digital y el TIPAT y T-MEC no tienen un formato establecido, es de libre formato (Jiménez, 2024, s.p.).

Determinación del Origen Reglas de Origen



REGLAS DE SALTO ARANCELARIO



Fuente: Ocampo Grupo Aduanal, 2024

PROCESOS ESPECÍFICOS DE FABRICACIÓN

Reglas excluyentes generales que no confieren origen



Fuente: Patiño, 2024.



Fuente: Ocampo Grupo Aduanal, 2024.



Fuente: Jiménez, Recomendación compliance, 2024.

ANEXO 2

AFFIDAVIT / DECLARACIÓN JURADA

Cada tratado tiene un capítulo de origen donde indican las disposiciones generales y anexos de reglas de origen específicos. Si el producto tiene insumos no originarios tendrán que analizar el producto para determinar el origen del producto, establecido en el tratado de conformidad con su clasificación arancelaria.

No, será necesario siempre ver los anexos del tratado, pero si es importante tener las pruebas documentales del origen del producto para garantizar los insumos originarios.

Los affidavit o declaración jurada son utilizados como prueba de origen para insumos o bienes finales en transacciones comerciales en el mismo país, No se utiliza como prueba de origen al momento de cruzar la aduana. Debe incluir datos que indiquen que el producto es originario del TLC de interés.

Se utiliza en la industria para indicar al cliente, entre otros datos como:

- Descripción técnica del bien.
- Clasificación arancelaria del producto.
- Modelo.
- Descripción técnica de los insumos utilizados.
- País de origen del bien y de los insumos (país de procedencia).

No es un documento acordado entre los países participantes de un TLC con formato único.

La obligación de emitir un affidavit o declaración de orígenes tienen el compromiso de que el producto es originario, tener prueba documentada de que el producto es originario y en caso de una verificación de origen responder al cuestionario que haga la autoridad/verificador del país importador. En caso de no cumplir con ciertas pruebas en reglas de origen se puede recurrir a otras instancias como es el de minimis, para dar a conocer la razón del porque se utilizó minimis, y mantener toda

la documentación técnica para dar respuesta en el periodo de vigencia de una verificación de origen (Berzosa, CANAITEX, 2023).



Ejemplo Affidavit

- Los affidavit comúnmente indican, al menos:
La empresa "X" indica que el hilo de algodón se hizo en México con los siguientes insumos:
Algodón 90%, país de procedencia: México
Poliéster 10%, país de procedencia: China.
Fecha:
Firma:
- ¿Qué problema tenemos aquí?
- ¿El producto es originario de un TLC?





Affidavit

- Los affidavit comúnmente indican, al menos:
La empresa "X" indica que el hilo de algodón es un producto originario elaborado con los siguientes insumos:
Algodón 90%, país de procedencia: México
Poliéster 10%, país de procedencia: China.
Cumple con las disposiciones de origen del Anexo _____
del TLC entre México y _____
Fecha:
Firma:
- Si el cliente exporta hacia países con diversos TLCs, las declaraciones de origen o affidavit deben indicar que se cumple con el TLC de interés y la empresa productora **debe revisar la regla de origen específica de su producto.**



Fuente: CANAITEX, 2023.

GENERAL AFFIDAVIT

STATE OF _____

COUNTY OF _____

PERSONALLY came and appeared before me, the undersigned Notary, the within named _____, who is a resident of _____ County, State of _____, and makes this his/her statement and General Affidavit upon oath and affirmation of belief and personal knowledge that the following matters, facts and things set forth are true and correct to the best of his/her knowledge:

(Insert Statement)

DATED this the _____ day of _____, 20____

Signature of Affiant

SWORN to subscribed before me, this _____ day _____, 20____

NOTARY PUBLIC

My Commission Expires: _____

CONCLUSIONES

La presente tesina permitió examinar de forma integral el impacto jurídico y comercial del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) sobre la industria textil mexicana, en particular en lo que respecta al régimen de exportación definitiva A1, en donde se implementaron estrategias de reducción de costos globales para las empresas transnacionales en Norteamérica, enfrentadas a la competencia de países asiáticos debido a que el sector textil del país asiático es muy barato y hace que la industria textil en México se malbarate. A través del análisis normativo, contextual e interpretativo, se comprobó que dicho sector productivo ha experimentado una transformación profunda como resultado de los cambios en la regulación del comercio exterior, las dinámicas del mercado internacional y la evolución de los acuerdos comerciales multilaterales y regionales. La industria textil en México es una de las actividades más importantes del país, ya que una cuarta parte activa la economía, tiene que ser muy competitiva para que pueda sobresalir en este sector hacia la globalización y así el país tenga la oportunidad de crecer y tenga mayor flujo de exportación con otros países. Comparativamente, el caso chino resulta ilustrativo, debido a un perfil competitivo basado en un inicio, como el de México, en bajos costos y la venta de prendas de vestir de baja gama, diversificándose en dirección de productos de mayor sofisticación en una senda de escalamiento productivo que permitió el desarrollo de otro tipo de capacidades y ventajas competitivas potenciales tales como la calidad, el acceso a insumos y transporte, la capacidad de diseño y la adaptación de nuevas tecnologías, entre otros. Por otro lado, México debe de estar al tanto en este sector para saber cuáles son las ventajas correspondientes para China con su entrada a la Organización Mundial del Comercio y no se aproveche más de lo que deben. Es importante que se fomenten programas para la exportación y de las maquilas para poder tener un control más seguro en las aduanas, es decir, que se instalen sistemas de control electrónico (que ya se tienen), para aquellas personas que comentan actos ilícitos, grupos que estén organizados para realizar el contrabando se les aplique la adecuada aplicación de la ley.

Asimismo, se verificó que el régimen de exportación A1, como vía legal para la salida definitiva de mercancías del territorio nacional, se encuentra sustentado en un complejo entramado normativo compuesto por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, las Reglas Generales de Comercio Exterior y sus respectivos anexos. El correcto cumplimiento de estas disposiciones no solo es necesario para asegurar la legalidad de las operaciones de exportación, sino también para optimizar la inserción de los productos mexicanos en los mercados internacionales

El T-MEC representa una nueva etapa en la evolución del comercio exterior mexicano, donde la industria textil tiene la posibilidad de consolidarse como un sector estratégico si logra adaptarse a las exigencias jurídicas, técnicas y comerciales del entorno actual. La correcta aplicación del régimen A1, acompañada de una gestión eficiente de los marcos normativos y una visión de largo plazo, permitirá no solo mantener la competitividad del sector, sino también impulsar un modelo de desarrollo más incluyente, innovador y sostenible para la economía nacional.

GLOSARIO

- ✚ Arancel: Impuesto que paga el importador al introducir productos en un país.
- ✚ Certificado de Origen: La declaración que permite a un importador o exportador acreditar el país o región de donde se considera originaria una mercancía y sirve para recibir preferencias arancelarias.
- ✚ Cuota Compensatoria: son aquellas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o de subvención en su país de origen, conforme a lo establecido en la Ley de Comercio Exterior. se establecen cuando es necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, así como para contrarrestar los beneficios de subsidios a los productores o exportadores del país exportador. cuotas serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación; y en el caso de subvenciones, al monto del beneficio y podrán tener el carácter de provisionales o definitivas.
- ✚ Exportador: Persona física o moral que vende un bien o un conjunto de bienes a otro país.
- ✚ Enajenación: en el contexto del comercio exterior se refiere a la transmisión de la propiedad de bienes de un vendedor a un comprador, ya sea a título oneroso (mediante pago) o gratuito. En el ámbito del comercio exterior, esto implica que la enajenación ocurre cuando se transfiere la propiedad de mercancías que se exportan a un comprador en otro país.
- ✚ Fracción arancelaria: Es un código numérico, basado en el Sistema Armonizado, utilizado para identificar un producto. De manera universal los primeros 6 dígitos son iguales, y cada país puede añadir dígitos según lo requiera. En el caso de México, una fracción arancelaria se compone de 8 dígitos y se agregaron dos dígitos más que es el NICO.
- ✚ Gravamen: Son los derechos o impuestos que cobra el estado por transacciones de comercio exterior, contemplados en el arancel de aduanas.
- ✚ Mercancía no originaria: Aquella mercancía que no cumple con las condiciones establecidas en el Tratado /Acuerdo, para considerarse

transformada u obtenida en México o en alguno de los países Parte del Tratado/Acuerdo. Cada Tratado define los requisitos para ser originaria.

- ✚ Mercancía originaria: Aquella mercancía que sí cumple con las condiciones establecidas en el Tratado /Acuerdo, para considerarse transformada u obtenida en México o en alguno de los países Parte del Tratado/Acuerdo. Cabe resaltar que el simple hecho de que se compre en México, no quiere decir que es una mercancía originaria, sino se debe revisar que cumpla con las condiciones mencionadas.
- ✚ OMG: Organización Mundial del Comercio es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.
- ✚ Partida: Aquella mercancía que sí cumple con las condiciones establecidas en el Tratado /Acuerdo, para considerarse transformada u obtenida en México o en alguno de los países Parte del Tratado/Acuerdo. Cabe resaltar que el simple hecho de que se compre en México, no quiere decir que es una mercancía originaria, sino se debe revisar que cumpla con las condiciones mencionadas.
- ✚ Sistema Armonizado: Nomenclatura internacional conformada por seis dígitos elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), para clasificar las mercancías
- ✚ Subpartida: Se refiere a los seis primeros dígitos de la fracción arancelaria, conforme al Sistema Armonizado

BIBLIOGRAFÍA

Barajas, Ringe y Correa (S.A). TMEC: Nuevos Retos en Materia de Reglas de Origen. Sustraído de: <https://reinoaduanero.mx/t-mec-nuevos-retos-en-materia-de-reglas-de-origen/>

Blog Brinco. (2022). ¿Cómo influye el T-MEC en la industria textil? Sustraído de: <https://blog.brinco.com.mx/que-es-el-tmec-industria-textil>

Blog Factor (2023). La Industria Textil en México. Sustraído de: <https://factoro.mx/blog/la-industria-textil-en-mexico/>

Calzado y Textil: lo que se debe saber del T-MEC. Sustraído: <https://www.logycom.mx/blog/calzado-textil-tmec-reglas-origen-aranceles>.

Carvajal Contreras. (s.a). Las Reglas de Origen, sus Efectos y Consecuencias. 23 de septiembre de 2020, de Universidad Autónoma de México. Sustraído: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3228/7.pdf>

Castillo R. y Rodríguez M. (2019). I. El T-MEC y sus posibles efectos sobre la industria mexicana. Sustraído de: <http://repositorio.utm.mx/bitstream/123456789/426/1/2019-PECENI-RACP.pdf>

Celis, F. (2018). Asia, la verdadera ‘preocupación’ de la industria textil mexicana. *Revista Forbes México*. Sustraído de: <https://www.forbes.com.mx/asia-la-verdadera-preocupacion-de-la-industria-textil-mexicana/>

Cedillo y Martinez. (2018). Influencia de la economía norteamericana en las exportaciones y crecimiento económico en México. Sustraído de: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-54722018000300295

Código Fiscal de la Federación (2021).

Colin, B. (S.A). T-MEC vs TIPATCAPÍTULO 6 / 4Mercancías Textiles y Prendas de Vestir. Sustraído de:

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/535519/5asesion2Cap_tulo_6_Textiles_y_Prendas_de_Vestir_SE.pdf

Cruz O. y Reyes C. (2018). El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales inversiones. Sustraído de: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5499/8.pdf>

Delgado A. Términos Internacionales de Comercio Exterior (2024).

Dussel Peters y Gallagher. El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. Agosto 2013.

Gutiérrez Rodríguez, R (2023). Patrones comerciales México-EUA y México-China. Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Sustraído de: <http://dialnet.unirioja.es>

Industria Textil y de Confección. Pendí. Sustraído: <https://expansion.mx/expansion/2011/09/14/industria-textil-y-de-confeccion-pendiente-de-un-hilo>

Islas, G. (2020). T-MEC: Impacto, Retos y Oportunidades. *Revista Forbes México*. Sustraído de: <https://www.forbes.com.mx/t-mec-impacto-retos-y-oportunidades/>

La crisis en EU deshila al textileros. Sustraído: <https://expansion.mx/negocios/2008/10/13/textileros-deshilados-ante-crisis-en-eu>

Ley Aduanera (2021).

México y EU pactan acotar cupos textiles en TLC. Sustraído: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-y-EU-pactan-acotar-cupos-textiles-en-el-TLC-20180918-0038.html>

Méndez, R. (2021). Aspecto Básicos de las Reglas de Origen del T-MEC-PARTE I. Sustraído de: <https://www.tlcasociados.com.mx/aspectos-basicos-de-las-reglas-de-origen-del-t-mec-parte-i/> <https://www.tlcasociados.com.mx/aspectos-basicos-de-las-reglas-de-origen-del-t-mec-parte-i-2/>

Ovalles, J. (2015). Tratados de Libre Comercio y Origen de las Mercancías. Sustraído de: <https://slideplayer.es/slide/3895466/>

Jiménez y Patiño (2024) Ocampo Grupo Aduanal, Certificación de Origen de Exportación.

Rodil, O. y Gómez, A. (2021). La inserción del sector textil de México, Estados Unidos y China en las cadenas globales de valor. Sustraído de: Revistas Académicas UNSAM, PDF.

Secretaría de Economía (2024). Reunión de medio término TMEC/USMCA/CUSMA 2024. Sustraído de: <https://www.gob.mx/se/prensa/reunion-de-medio-termino-t-mec-usmca-cusma-2024>

Secretaría de Economía (2020). Capítulo IV Reglas de Origen. https://www.economia.gob.mx/files/IV_%20Reglas%20de%20Origen.pdf

Secretaría de Gobernación (2020). Capítulo 6 Mercancías Textiles y Prendas de Vestir. Sustraído de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/560546/06_ESP_Mercancias_Textiles_y_Prendas_de_Vestir_CLEAN_Junio_2020.pdf

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (S.A). Glosario y Preguntas Frecuentes. Sustraído de: https://www.snice.gob.mx/~oracle/SNICE_DOCS/calculadoraorigeglofq-calculadora-orige-glofq_20200701-20200701.pdf

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (S.A). Certificados de Elegibilidad para Bienes Textiles y Prendas de Vestir (TPL's). Sustraído de: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/drrnas.cupos.tpIs.html>

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior. Cuotas Compensatorias. Sustraído de: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/drrnas.cuotascomp.acercade.html#:~:text=Las%20Cuotas%20Compensatorias%20son%20aquellas,la%20Ley%20de%20Comercio%20Exterior>

Sistema Casa (2025). Sustraído de:
<https://normativo.ecasa.com.mx/1L0#maintabs:tabArticle99532>

Vera, Muñoz (2009). La trayectoria tecnológica de la industria textil mexicana
Sustraído de: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722013000200007

Vázquez, R. (2019). Competitividad estructural de las exportaciones del sector textil mexicano: un análisis comparativo con respecto a sus competidores. Sustraído de:
<http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/2519/1478>
chromeextension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://catarina.udlap.mx/u_d_l_a/tales/documentos/lni/zarate_a_m/capitulo4.pdf