



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LICENCIATURA EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

**ANTOLOGÍA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

**POLITICA COMERCIAL**

**“REGULACIÓN, CONTROL, ADMINISTRACIÓN O DISCRIMINACIÓN DE LOS  
FLUJOS COMERCIALES INTERNACIONALES”**

Dra. C.S. Sara Quiroz Cuenca

Dra. C.E.A. Gabriela Munguía Vázquez

AGOSTO 2017

# ÍNDICE

Mapa Curricular	
Presentación	
Unidad I. Política Comercial y Reglamentación	
Unidad II. Instrumentos de Política Comercial	
Unidad III. Negociación Comercial Internacional	
Unidad IV. Programas para la Promoción de Exportación	
Bibliografía	

# MAPA CURRICULAR

## Trayectoria Ideal: 10 Periodos

PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	QUINTO	SEXTO	SEPTIMO	OCTAVO	NOVENO	DECIMO	TOTAL
MICROECONOMIA I CR10	MICROECONOMIA II CR10	MACROECONOMIA CR10	MACROECONOMIA DE ECONOMIAS ABIERTAS CR10	TEORIA MONETARIA Y POLITICA FISCAL CR10	TEORIA DE JUEGOS CR7	POLITICA COMERCIAL CR10	TEORIA DE DECISIONES CR10	TALLER: LIDERAZGO Y CULTURA DE CALIDAD CR5	TALLER DE TITULACION CR5	
INTRODUCCION A LAS MATEMATICAS PARA LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS APLICADAS A LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS FINANCIERAS CR10	ESTADISTICA INFERENCIAL CR10	COMERCIO INTERNACIONAL CR10	SERIES DE TIEMPO CR10	ECONOMIA INDUSTRIAL CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE ASIA, AFRICA Y OCEANIA CR8	MERCADOTECNIA CR8	OPTATIVA CR10	
INTRODUCCION A LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CR10	ESTRUCTURA ECONOMICA MUNDIAL CR10	PROBABILIDAD Y ESTADISTICA CR8	ORGANISMOS INTERNACIONALES DE ECONOMIA Y COMERCIO CR8	MODELOS ECONOMETRICOS CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE AMERICA CR8	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE EUROPA CR8	PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS CR6	INGLES C2 CR8	OPTATIVA CR8	
ADMINISTRACION DE EMPRESAS CR8	OPTATIVA CR8	TECNOLOGIA Y FORMAS DE TRANSFERENCIA CR6	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CR10	ECONOMIA DEL MEDIO AMBIENTE CR6	TALLER: NEGOCIACION Y SOLUCION DE CONFLICTOS CR5	TALLER: FORMACION DE EMPRESAS CR5	FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CR8	OPTATIVA CR6	TERCER IDIOMA CR6	
OPTATIVA CR6	OPTATIVA CR6	INGLES C1 CR6	ANALISIS ECONOMICO DE MERCADOS CR8	OPTATIVA CR6	DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO CR6	DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CR6	LEGISLACION INTERNACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE CR8	OPTATIVA CR10	OPTATIVA CR6	
<b>UA</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>50</b>
<b>CR</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>40</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>35</b>	<b>403</b>

### OPTATIVAS NUCLEO BASICAS

CONTABILIDAD BASICA CR8	TALLER DE REDACCION Y COMUNICACION CR6	TALLER DE COMPUTACION CR6	ETICA Y VALORES CR6	METODOLOGIA Y TECNICAS DE LA INVESTIGACION CR6	CONTABILIDAD FINANCIERA CR8	TALLER DE DISEÑO DE INVESTIGACION CR6
----------------------------	--	---------------------------------	------------------------	---	-----------------------------------	---

### OPTATIVAS NUCLEO INTEGRAL

ACENTUACION	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION CR6	CONTRATOS INTERNACIONALES CR6	INCOTERMS Y LOGISTICA CR6	ARBITRAJE INTERNACIONAL CR6	PROPIEDAD INTELLECTUAL CR6	PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO CR6
COMERCIO INTERNACIONAL	PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL CR6	DESARROLLO DE FRANQUICIAS CR6	ADMINISTRACION DE LAS PYMES CR6	PRECIOS INTERNACIONALES CR6	EMPRESA Y LIDERAZGO INTERNACIONAL CR6	SIMULADOR DE NEGOCIOS CR6
MERCADOTECNIA	ADMINISTRACION FINANCIERA CR6	MANEJO DEL MERCADO CAMBIARIO CR6	SISTEMAS DE INFORMACION CR6	MERCADOS FINANCIEROS CR6	PROYECTOS DE INVERSION CR6	CREDITO Y COBRANZAS INTERNACIONALES CR6
FINANZAS INTERNACIONALES	SISTEMA ADUANERO CR10	MARCO JURIDICO MEXICANO DEL COMERCIO CR10				

OPTATIVAS DE NUCLEO INTEGRAL PARA LAS TRES AREAS DE ACENTUACION	SISTEMA ADUANERO CR10	MARCO JURIDICO MEXICANO DEL COMERCIO CR10
--	--------------------------	---

- NUCLEO BASICO
- NUCLEO SUSTANTIVO
- NUCLEO INTEGRAL

## Presentación

En la Universidad Autónoma del Estado de México el estudio y comprensión de la Economía internacional es abordado por el profesional formado como Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales, quién contará con los conocimientos, conceptos y principios que se relacionan específicamente con el área de las transacciones económicas internacionales, lo que le permitirá analizar y evaluar las complejas interrelaciones que se dan entre las naciones en el contexto de la economía mundial, a fin de poder contribuir a la toma de decisiones con mayores elementos.

El objetivo general de este programa es formar especialistas que, teniendo como referencia y objeto de estudio la realidad regional e internacional, conozcan la teoría y la práctica que rigen el comercio internacional, la política comercial y los negocios internacionales. Este hecho plantea la necesidad de contar con especialistas que dominen los aspectos técnicos, logísticos, jurídicos y administrativos relacionados con los más diversos ámbitos de los movimientos internacionales de mercancías y servicios. Estos conocimientos les permitirán diseñar e implementar estrategias para la incursión en nuevos mercados internacionales o la consolidación y permanencia en los ya existentes, en el contexto de una economía mundial globalizada y cada vez más interdependiente.

La economía mundial se mueve a cada instante, con el ir y venir de mercancías y servicios intercambiados entre las diferentes naciones, los cuales deben obedecer una serie de trámites y normas para ser aceptados en los territorios a donde ingresan.

La serie de medidas administrativas, fiscales, fitosanitarias, etcétera, que implementan los gobiernos es conocida generalmente como política comercial. En sí la política comercial es una parte de la política económica a través de la cual se busca obtener determinados objetivos como el crecimiento económico, el desarrollo tecnológico, la expansión o recuperación de mercados domésticos e internacionales, siendo de suma importancia el conocer con detalle los instrumentos que se utilizan y sus efectos.

La aplicación de políticas basadas en el cobro de aranceles o en medidas no arancelarias pueden conducir a obtener diferentes resultados, motivo por el que un cuidadoso análisis de su aplicación y efectos es indispensable antes de tomar decisiones respecto a proyectos de exportación, importación, etc. que involucran inversiones, por lo que el profesional formado como Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales debe conocer, comprender y utilizar los conceptos y principios que se relacionan con el área de política comercial, otorgándole la capacidad de determinar las formas e instrumentos idóneos para cada proyecto o gestión.

Con el fin de proporcionar los elementos e instrumentales necesarios la presente unidad de aprendizaje contribuirá en su formación profesional mediante la adquisición de conocimientos y conceptos relativos a la aplicación y efectos de la política comercial y su relación con la política económica así como sus consecuencias en la economía mundial.

Cada una de estas situaciones requiere del análisis detallado de los elementos que se ven involucrados, donde se relacionan el mercado de bienes y servicios, el mercado de capitales y el mercado laboral, así como las políticas implementadas por los gobiernos de cada país con el objetivo de conseguir el mayor beneficio posible para su población, a partir de su inserción al mercado mundial.

## **CONTENIDO**

Los materiales seleccionados se presentan por unidad de competencia, siguiendo la secuencia de temas de acuerdo al programa establecido (anexo), de tal forma que el alumno pueda hacer uso del texto, los conceptos clave, el glosario y preguntas básicas. El material en extenso está disponible a partir de las copias seleccionadas incluidas, o bien de los propios textos, indicados en la referencia bibliográfica.

La unidad de desempeño I se relaciona con los temas sobre **POLITICA COMERCIAL Y REGLAMENTACION**, con los siguientes objetivos:

I. Identificar las atribuciones y facultades del gobierno federal en cuanto al comercio exterior.

II. Conocer los principales artículos que tienen por objeto promover el comercio exterior e incrementar la competitividad del país.

III. Comprender las principales disposiciones de los Impuestos Generales de Importación y Exportación que regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y servicios.

## **UNIDAD II: INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL**

I. Identificar el concepto y los tipos de arancel como barreras erigidas en contra del libre comercio.

II. Medir los efectos de un arancel sobre el bienestar de una nación pequeña y una grande.

III. Conocer los principales argumentos a favor de las restricciones al libre comercio

IV. Explicar los efectos sobre el comercio y el bienestar de las políticas no arancelarias que restringen el comercio internacional.

La unidad III se enfoca a la temática sobre **NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL**.

I. Identificar los postulados principales sobre los contratos de compra-venta internacional.

II. Comprender los elementos y la forma en que se estructura un contrato de compra-venta.

III. Conocer los beneficios del arbitraje internacional como método de solución de controversias en materia de comercio internacional.

IV. Explicar el procedimiento de negociación internacional de las empresas.

V. Conocer y comprender la función de los organismos internacionales que se vinculan a las transacciones económicas internacionales.

En la unidad IV **PROGRAMAS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS**, que incluye el estudio de la administración de flujos comerciales con el contenido sobre los instrumentos de política comercial como ferias (FEMEX), misiones, además de los programas de fomento al comercio internacional en México, y las instituciones que los administran: Bancomext, IMMEX, sus antecedentes (PITEX, ECEX, ALTEX, PROSEC)

El papel y funciones de otras instituciones (nacionales y supranacionales) como responsables de la promoción de las exportaciones tanto en México como en otros países para difundir las acciones a realizar en diversos mercados y facilitar la coordinación interinstitucional.

Cada unidad se integra con una breve introducción, un resumen de la lectura, un glosario de términos y preguntas sobre el tema, a fin de que el alumno tenga disponible formas alternas para el aprendizaje.

## Simbología utilizada

	INTRODUCCIÓN
	PALABRAS CLAVE
	RESUMEN
	CONCEPTOS DE REPASO
	ACTIVIDADES DE REPASO



## **UNIDAD I: POLITICA COMERCIAL Y REGLAMENTACION**

CONTENIDO:

**Economía Internacional y Política Comercial**

**Política comercial: su definición y contextos**

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**

**Ley de Comercio Exterior de México**

**Ley Aduanera**

**Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación**



El transcurrir del tiempo, los sucesos históricos, económicos, sociales, ambientales y bélicos han estrechado fuertemente los lazos entre las economías del mundo creando una interdependencia mejor conocida como globalización. No obstante los diversos movimientos que la economía mundial ha tenido a lo largo de varias décadas y las iniciativas por liberar la circulación de mercancías, cada país y región establecen una serie de normas y reglas para que los productos del resto del mundo sean introducidos y consumidos en sus territorios. Esto ha dado origen a múltiples medidas de control y requisitos así como pagos (impuestos, aranceles, derechos) que las empresas (y países) que desean vender y comprar productos, bienes y servicios deben considerar para lograr incursionar en los mercados internacionales.



- Política económica
- Política comercial
- Economía Internacional
- Marco Jurídico

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- Carbaugh, Robert J. (2009): págs: 1-22 (ANEXO 1)
- Ley de Comercio Exterior
- Ley Aduanera
- Ley Impuesto General de Importación y Exportación



## **Economía Internacional y Política Comercial**

En la actualidad, todos los elementos existentes de un sistema económico y social de una nación se encuentran interrelacionados con otras economías de las que depende su comercio. En otras palabras, con el paso de los años, las economías del mundo han desarrollado una interdependencia económica que las hace más sensibles ante cualquier cambio que en el mundo acontezca. Sucesos históricos, económicos y sociales son evidencia de esta complejidad formada, como los cambios en la Unión Europea y otros organismos encargados de la cooperación y facilitación de esta nueva estructura internacional que puede traer impactos fuertes y desiguales entre los países.

Pese a los beneficios obtenidos del comercio internacional existen mitos o falacias alrededor de éste, uno de ellos es que se trata de un juego de suma cero o que las importaciones reducen el empleo o conducen a un efecto negativo a las economías, también que los impuestos a la importación salvarán empleos o mejoraran a la industria interna. Todas estas falacias se derivan de no reconocer los efectos que las importaciones generan del otro lado de la moneda, es decir, que al importar productos

de determinado país; al mismo tiempo se genera la posibilidad a nuestro socio comercial de que adquiera nuestros productos.

En este tema lo que se plantea es ¿Qué se conoce sobre la economía internacional?, ¿Cuáles son los beneficios del comercio?, ¿Qué explica lo que cada país vende y compra, o las cantidades, precios que rigen estas compras?

Se sabe que el tipo de recursos naturales o creados que tiene cada país es un factor determinante en esto, sin embargo las medidas de política que tiene cada gobierno en la administración de los flujos comerciales y los posibles acuerdos con otros países y regiones también influyen en ello.

Las diferencias en el valor de las monedas entre los países, considerando que la mayor parte de estos intercambios se realizan basados en dólares de Estados Unidos, es otro elemento a considerar por el que los precios y el tipo de productos o servicios que se comercian se ven afectados.

Las naciones están más vinculadas ahora a través del comercio de bienes y servicios, a través de flujos de dinero, y por medio de la inversión.

La compra venta de bienes y servicios a nivel internacional está determinada no sólo por la competitividad de los propios bienes, sino también por la acción del gobierno al promover o limitar los actos de intercambio de los agentes económicos nacionales con los extranjeros.

**Las ideas más conocidas sobre los beneficios del comercio son:**

1. Cuando un comprador y un vendedor participan en una transacción voluntaria, reciben algo que ellos quieren y se pueden hacer mejor, si se considera su participación.

2. Estos beneficios se pueden ver afectados por las políticas que se implementen a las operaciones de importación y exportación a través de *tarifas*: un impuesto sobre las Importaciones o Exportaciones

- *cuotas*: una cantidad de restricción sobre las importaciones o exportaciones,
- *subvenciones a la exportación*: un pago a los productores que exportan, o a través de otras normas (por ejemplo, las especificaciones del producto) que excluyen a los productos extranjeros en el mercado, pero permiten participar a productos nacionales.

3. Para conocer cómo afectan estas medidas se diseñan modelos con los que los economistas tratan de medir los efectos de diferentes políticas comerciales, como ¿qué política comercial debe usar?, ¿cuánto se debe restringir? ¿Cuáles son los costos si los gobiernos extranjeros responden con lo mismo?

### Política comercial: su definición y contextos

Las transacciones comerciales internacionales involucran la compra de venta de bienes y servicios, misma que está regida al interior de cada país por su marco jurídico, así como por los lineamientos establecidos por los organismos internacionales relacionados con esta actividad, y de los cuales han aceptado formar parte como sujetos del derecho internacional público, bajo

- Normas jurídicas y principios que jerarquizan y coordinan coherentemente
- Regular las relaciones externas
- Sujetos soberanos, los Estados, y otros sujetos a los que se les confiere calidad de sujetos de derecho internacional

Esta política contempla la protección comercial y doméstica, que se define como:

La ventaja que se da a los bienes domésticos frente a la producción exterior, mediante protección, que incluye:

### **Barreras arancelarias**

- Arancel ad-valorem

- Arancel específico
- Arancel mixto o compuesto

### **Barreras no arancelarias**

- Cuotas
- Restricciones voluntarias a la exportación
- Subvenciones a la exportación
- Subsidios a la producción
- Controles de cambio
- Barreras administrativas

El marco jurídico de la Estados Unidos Mexicanos, en relación al comercio exterior y su política comercial, está constituido básicamente por los siguientes documentos y leyes, a partir de los cuales se implementan las diversas medidas para la administración, control y registro de operaciones sobre transacciones comerciales internacionales.

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos** (consultar <https://www.scjn.gob.mx/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos>)

**Ley de Comercio Exterior de México** (consultar [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc))

**Ley Aduanera** (consultar [www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley\\_aduanera.html](http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley_aduanera.html), [www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5389356&fecha=20/04/2015](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5389356&fecha=20/04/2015))

**Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación** (consultar [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ligie.htm](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ligie.htm), [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf))



- ✓ Apertura.- Exportaciones e importaciones de una nación como porcentaje de su producto interno bruto (PIB).
- ✓ Economías de Aglomeración.- Especialización de países ricos en nichos de manufactura. Cada vez más las empresas se agrupan, algunos grupos fabrican el mismo producto y otros se conectan más por vínculos verticales. Por ejemplo, las compañías automotrices japonesas se volvieron famosas por insistir en que sus fabricantes de refacciones se ubicaran a una corta distancia de su planta principal de ensamble. Esto disminuía los costos de transporte, coordinación, supervisión y contratación.
- ✓ Globalización.- Es el proceso de mayor interdependencia entre los países y sus ciudadanos. Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera; es decir, por medio de los flujos internacionales de productos y servicios, de personas y de inversión, como en el caso de equipo, fabricas, acciones y bonos. También incluye elementos no económicos como la cultura y el entorno. En términos sencillos la globalización es política, tecnológica y cultural, así como económica.
- ✓ Interdependencia Económica.- Todos los aspectos de la economía de una nación (Sus industrias, sus niveles de ingreso y empleo, así como estándares de vida) se vinculan con las economías de sus socios comerciales.
- ✓ Ventaja Comparativa.- Los ciudadanos de cada país pueden ganar al gastar más de su tiempo y recursos en hacer cosas sobre las que tienen una ventaja relativa. Cuando los socios comerciales usan más de su tiempo y recursos en producir las cosas

que hacen mejor, son capaces de lograr una mayor producción conjunta, lo cual brinda una fuente de ganancia mutua.

- ✓ Autarquía.- Ausencia de comercio (Economía cerrada)
- ✓ Barreras a la Salida.- Diversas condiciones de costos que hacen que una salida prolongada sea una respuesta racional por parte de las empresas.
- ✓ Base del Comercio.- Exportación e importación de ciertos productos dependiendo la nación.
- ✓ Especialización Completa y Parcial.- Cuando una nación solo fabrica un determinado producto. La especialización parcial es cuando.- cada país se especializa en forma parcial en la fabricación del producto en el que tiene una ventaja comparativa.
- ✓ Ganancias de Consumo.- Con especialización y comercio, las naciones pueden alcanzar puntos de consumo posteriores al comercio fuera de su frontera de posibilidades de producción nacional; es decir, consumirían más productos de los que consumirían en ausencia de comercio.
- ✓ Ganancias de Producción.- La ley de ventaja comparativa asevera que con el comercio, cada país encontrara favorable especializarse en la fabricación del producto de su ventaja comparativa y comercializar parte de esto por el producto de su ventaja comparativa, favoreciendo la producción.
- ✓ Términos de Intercambio de Productos.- Mide la relación entre los precios que una nación obtiene de sus exportaciones y los precios que paga por sus importaciones.



### 1.- ¿Qué es la interdependencia?

Se dice que actualmente ninguna economía está aislada, todos los aspectos de su economía están ligados con la de sus socios comerciales, las naciones no formulan sus

políticas sin antes evaluar el efecto que éstas podrán producir en las economías de otros países.

La interdependencia de las economías actuales es el resultado de la evolución histórica del orden político y económico del mundo.

## **2.- ¿Qué ventajas podría tener la vinculación estrecha de las economías y comercios entre ellas?**

Una de las ventajas es la especialización, así una nación podrá consumir una mayor variedad de productos a un costo inferior al que existiría si no hubiera el comercio (si las naciones no se especializaran en un solo producto) y las economías a escala en la producción.

## **3.- ¿Qué fuerzas impulsan la globalización?**

Las innovaciones tecnológicas han llevado a que la productividad aumente y a que los costos del transporte bajen (permitiendo el movimiento de bienes), la tecnología de comunicaciones que permite que las personas y las empresas interactúen y realicen transacciones en todo el mundo.

## **4.- ¿Qué significa la producción compartida?**

Hoy en día, cada vez son menos los productos que los países pueden producir competitivamente usando tan sólo insumos nacionales, así, la producción compartida se refiere a que un fabricante estadounidense por ejemplo de un auto requiera del apoyo de 9 países más para la producción de éste, ya sea importando los componentes tecnológicos, incluyendo el diseño de otro país, los servicios de publicidad, el montaje, etc., de distintos países.

## **6.- ¿Qué es el proteccionismo y qué implicó durante la depresión de la década de los 30?**

El proteccionismo es un intento por aplicar aranceles a las importaciones. Para la economía mundial este proteccionismo provocó que las exportaciones como porcentaje



del ingreso nacional bajaran, acabando así con los 80 años de avance tecnológico logrados gracias al transporte.

### **12.- ¿Por qué es importante la competencia?**

La competencia es importante y esencial tanto para la innovación como para la producción eficiente. La competencia internacional hace que los productores nacionales estén alertas y les presenta un gran incentivo para mejorar la calidad de sus productos.

### **13.- Menciona las falacias respecto al comercio internacional**

- a) El comercio internacional se trata de una actividad que suma cero; es decir, que si un socio comercial gana, el otro pierde.
- b) Las importaciones son malas y las exportaciones son buenas.
- c) Las importaciones disminuyen el empleo y son un peso muerto para la economía, mientras que las exportaciones fomentan el crecimiento y el empleo.
- d) Las restricciones al comercio que disminuyen el volumen de importaciones también disminuirán las exportaciones.

### **15.- ¿De qué depende el grado de apertura en la competencia mundial?**

De las leyes y los reglamentos que rigen el comercio y la inversión, así como de la estructura del mercado que permite el control de las compañías.

## UNIDAD II. Instrumentos de la Política Comercial

### CONTENIDO:

#### Política Arancelaria

#### Política No Arancelaria

#### Proteccionismo vs. Liberalismo



El arancel es un gravamen a los productos que cruzan las fronteras de una nación. Existen aranceles a la importación y a la exportación así como los específicos y ad valorem. Un arancel a un producto importado en una nación pequeña, incrementará en la misma proporción el precio interno del producto. En cambio en una nación grande, el efecto de un arancel se comparte entre el productor extranjero y los consumidores. Existen otras medidas de de proteccionismo diferentes a los aranceles como las cuotas de importación, la cuota arancelaria, las cuotas de exportación.



- ARANCEL
- TASA DE PROTECCION EFECTIVA
- ESCALADA ARANCELARIA
- RECINTO FISCAL
- ZONA DE LIBRE COMERCIO
- ARANCEL ÓPTIMO
- PROTECCIONISMO
- CUOTA DE IMPORTACION
- LICENCIA DE IMPORTACION
- CUOTA ARANCELARIA
- REQUERIMIENTOS DE CONTENIDO NACIONAL
- SUBSIDIO
- DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

## **BIBLIOGRAFÍA:**

Carbaugh, Robert J. (2009: 65-105) *“Economía Internacional”*, 12ª. Edición, Ed. Cengage Learning, México. págs.: 110-146 y 150-177

Garza, H. (2002) *Entre la globalización y la dependencia*. El Colegio de México. México

Salvatore, Dominick (1999: 53-60) *“Economía Internacional”*, Ed. Prentice-Hall.

Vietor, Richard H. K. (2008: 7-32) *“Cómo Competen Los Países”*. Ed. Deusto, España.



## **Política Arancelaria**

A pesar del libre comercio y la especialización consecuente de éste que mejoran el bienestar global beneficiando a cada una de las naciones participantes, empresas y personas que sufren pérdida de utilidades y empleos al competir con las importaciones, representan una resistencia al libre comercio por lo que los gobiernos se tienen que ver divididos entre elegir un mercado más eficiente y el favor de los votantes. Existen varias formas de limitar el libre comercio entre los países, siendo los más comunes los aranceles.

El arancel es un gravamen a los productos que cruzan las fronteras de una nación. Existen aranceles a la importación y a la exportación, siendo este primero el comúnmente empleado. Los aranceles a la exportación son más o menos comunes en países en desarrollo con fines recaudatorios. Los aranceles pueden surgir bajo dos objetivos, con fines proteccionistas y así reducir las importaciones de determinado producto que ingresan al país y el arancel con fines de recaudación fiscal.

Existen principalmente dos tipos de aranceles, los específicos y los ad valorem, en los primeros se cobra una cantidad monetaria fija por cada unidad de importación, este tipo de aranceles funcionan de manera adecuada en productos primarios donde su valor es difícil precisar además de proteger a los productores nacionales cuando sus

competidores extranjeros bajan sus precios. El tipo ad valorem, se aplica de manera más eficiente a productos manufacturados pues distingue las pequeñas variaciones en los precios de los productos pues este tipo de aranceles consiste en un porcentaje aplicado al valor del producto. También su gran ventaja es que mantiene el mismo grado de protección contra las importaciones ante variaciones en los precios internacionales mientras que los aranceles específicos lo hacen únicamente ante una caída en dichos precios.

Existen dificultades al momento de establecer un arancel ad valorem, principalmente en la determinación de su valor, tanto en la metodología como en la apreciación de los agentes aduanales que realizan tal labor. Las metodologías de valoración de importaciones están FOB, en que se establece el valor desde su lugar de origen, y la CIF, usada principalmente en Europa que considera los costos de transporte y embalaje, es decir el valor al momento de llegar a su destino el producto. Se le llama arancel compuesto a la combinación de un arancel específico y un ad valorem, estos son frecuentemente aplicados a productos manufacturados que toman forma de materia prima.

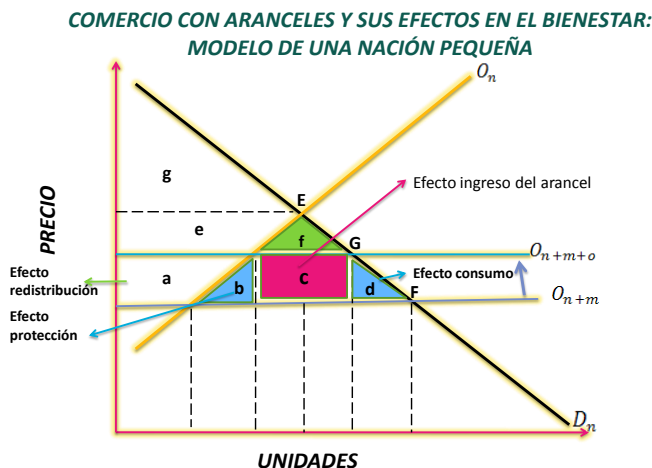
Al analizar los efectos de un arancel en la economía, se distingue entre la tasa arancelaria nominal y la efectiva, la primera es la publicada en la legislación del país aplicada a productos terminados y la segunda considera todo arancel aplicado a los insumos importados empleados para la producción de dicho producto. Entonces la tasa arancelaria efectiva mide el nivel de protección proporcionado a cierta industria con una tasa nominal al producto terminado y a los insumos para elaborar el producto. En muchos casos, algunos países suelen proteger en mayor medida sus industrias más especializadas mientras las tasas nominales y efectivas en la importación de insumos y maquinaria se ve reducida, a esto se le llama escalada arancelaria, a medida que el valor agregado de la producción nacional va incrementándose, el arancel a la importación también.

El outsourcing o subcontratación ocurre cuando algunas etapas de la manufactura de un producto suceden en otras partes del mundo. En la política comercial estadounidense se incluye la OAP (cláusula de ensamble en el extranjero), bajo este

concepto, todo producto que incluya insumos realizados en este país al momento de reingresar en forma de producto terminado, sólo generará un arancel en el valor agregado para su terminación, es decir, los insumos norteamericanos empleados quedan exentos de pago de arancel. La política comercial estadounidense también permite los pagos diferidos de aranceles por medio de los recintos fiscales, en este caso, los importadores solicitan permiso a las autoridades aduanales para almacenar su mercancía en lugares autorizados por algún tiempo y sin pago de ningún tipo de impuesto, por lo menos hasta su salida del recinto, y si el producto sufrió alguna transformación en territorio norteamericano con insumos norteamericanos, aplicará la OAP. También existen las zonas de libre comercio estas prestan los mismos beneficios que un recinto fiscal pero sin las restricciones aduanales y lugares para manufactura más adecuados.

Los efectos que los aranceles provocan no siempre son iguales en las economías, existe una diferencia en los efectos provocados por los aranceles entre una nación pequeña y una grande.

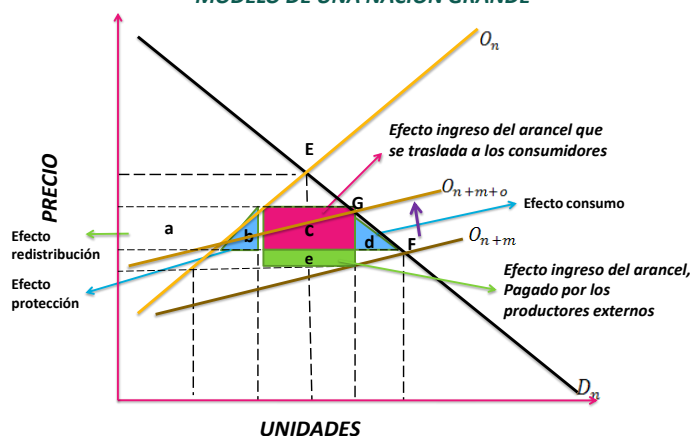
Un arancel a un producto importado en una **nación pequeña**, incrementará en la misma proporción el precio interno del producto, transfiriendo el incremento en el precio al consumidor final, reduciendo el bienestar, sin embargo, este conserva dos efectos positivos, un efecto recaudatorio para el gobierno y uno redistributivo, transfiriendo el excedente del consumidor afectado hacía los productores.



Gráfica 1. Efectos del arancel, país pequeño

Para el caso de una **nación grande**, el efecto de un arancel se comparte entre el productor extranjero y los consumidores, pues la aplicación de un arancel e incrementar el precio del bien, el consumo disminuiría lo suficiente como para que el productor decidiera reducir sus precios y compensar las ventas perdidas, así el consumidor pagará un precio más elevado y el productor recibirá un precio más bajo al que recibiría con libre comercio. Este arancel aplicado a una nación grande implica dos efectos, el efecto ingreso nacional, que es la parte del ingreso de los consumidores que va al gobierno y el efecto de los términos de intercambio que va de la nación extranjera a la que impone el arancel. El arancel óptimo es el capaz de maximizar la diferencia positiva entre la ganancia de mejorar los términos de intercambio y la pérdida del volumen de importación.

**COMERCIO CON ARANCELES Y SUS EFECTOS EN EL BIENESTAR:  
MODELO DE UNA NACIÓN GRANDE**



Gráfica 2. Efectos del arancel, país grande

Existen diversos argumentos a favor de las restricciones al comercio, una de ellas es la protección al empleo nacional, o contra el trabajo extranjero barato, o bien, para nivel y fomentar la equidad en el comercio internacional, mantener los estándares de vida o igualar los costos de producción con los nacionales, ayudar a las industrias incipientes e incluso con motivos de seguridad nacional, lo cierto es que todos estos argumentos poseen puntos frágiles que se deben considerar. Los responsables de la política económica responden a estos argumentos con medidas proteccionistas, aunque, en algunos casos, dichos argumentos deben ser tomados con cautela para evitar represalias tanto de los grupos a favor del libre comercio como de los socios comerciales.

Existen otras medidas de proteccionismo diferentes a los aranceles, estas comúnmente son llamadas **barreras no arancelarias**. Las cuotas de importación, es una restricción física a la cantidad de productos que pueden ingresar durante un tiempo determinado, esta cuota limita las importaciones a un nivel dado. Estas cuotas de importación son administradas por medio de las licencias de importación, otorgadas por la autoridad arancelaria donde se especifica la cantidad máxima que podrá ingresar al país. Estas prácticas son consideradas por la OMC como ilegales mientras que países industrializados las aplican mediante cuotas globales o selectivas. Al igual que un arancel estas restricciones se traducen en un efecto similar en el bienestar de los

consumidores, sin embargo, una cuota en periodos de demanda creciente resulta ser una medida más restrictiva que un arancel equivalente. El gobierno estadounidense también asigna licencias a la importación a los importadores nacionales con el fin de distribuir la cuota antes mencionada.

Otro tipo de restricción empleada es la cuota arancelaria, esta incluye tres componentes, 1) la cuota máxima a importar cobrada en la tarifa de la cuota, 2) el arancel dentro de la cuota y 3) el arancel superior a la cuota. De forma más sencilla, es un arancel a dos niveles.

Las cuotas de exportación, tienen el mismo efecto que una cuota de importación, con una única diferencia, que el efecto ingreso es absorbido por la empresa exportadora o su gobierno. Estas son acuerdos comerciales que tienden a ser menos estrictas a que si la nación importadora impusiera aranceles o cuotas.

En la actualidad, y debido a la expansión del outsourcing o subcontratación a nivel mundial, se ha discutido el uso de los requisitos de contenido nacional, en estos, se estipula el porcentaje mínimo del valor total de un producto que debe ser producido en forma nacional para que califique con arancel cero. Este tipo de requerimientos son usados principalmente por países industrializados para fomentar su industria automotriz.

Los fabricantes nacionales compran recursos a otro país o arman sus productos en el exterior, actividad que llamamos abastecimiento externo (outsourcing) o producción compartida. Los sindicatos obreros, para limitar la práctica del abastecimiento en el exterior, presionan para que se apliquen requisitos de contenido nacional, los cuales estipulan que un porcentaje mínimo del valor total del producto debe ser producido en el país.

Los **requisitos de contenido nacional** obligan a las empresas nacionales y extranjeras que venden productos en el país de origen a emplear insumos nacionales (trabajadores) para fabricarlos. De esta forma la demanda de insumos aumenta y contribuye a elevar su precio.



El requisito de contenido nacional eleva los costos de producción y los precios porque los fabricantes se ven obligados a ubicar sus instalaciones productivas en el país, pero provoca que los consumidores nacionales pierdan bienestar.

**Dumping** Es una forma de discriminación internacional de precios que se presenta cuando se cobra a los compradores externos un precio más bajo que a los competidores internos por un producto idéntico, después de considerar los costos del transporte y los derechos arancelarios.

### **Formas de dumping**

*Dumping esporádico.*- (dumping de liquidación) se presenta cuando una empresa se deshace del exceso de inventarios en los mercados externos, en los cuales vende a precios más bajos que en su país de origen.

*Dumping depredador.*- se presenta cuando un productor reduce temporalmente los precios que cobra en el extranjero a efectos de expulsar del mercado a sus competidores.

*Dumping persistente.*- No tiene fin. En un esfuerzo por aumentar las ganancias económicas al máximo, un productor podría vender, permanentemente, a precios más bajos en el extranjero que en su país.

El uso de **subsidios** a la producción a ciertos productores que compiten contra las importaciones, a diferencia de los aranceles y cuotas, los subsidios no distorsionan la demanda por lo que representa menos sacrificios en el bienestar. Y de igual modo, los subsidios tienen un costo, pues alguien debe financiarlos de los ingresos fiscales por lo que puede no ser tan efectivo como las otras políticas mencionadas. Los subsidios a la exportación funcionan a la inversa, fomentando al productor a exportar sus productos, trasladando el excedente del consumidor al excedente del productor.

Otras barreras no arancelarias son las **políticas de adquisición gubernamental**, empleadas comúnmente por los gobiernos, al ser estos grandes consumidores de bienes y servicios, influyen en la demanda discriminando a los proveedores extranjeros

por medio de diversas prácticas, dando preferencia así a los proveedores nacionales. También existen las llamadas barreras sociales, estas intentan corregir una diversidad de efectos indeseables en una economía, relacionados con la salud, la seguridad o el medio ambiente. Estas regulaciones afectan el comportamiento de las empresas en muchos sectores como las regulaciones a emisión de gases carbono, de transporte marítimo o uso de productos químicos en ciertos productos alimenticios.



- ✓ Arancel.- Impuesto aplicado sobre un producto cuando cruza la frontera de un país.
- ✓ Arancel Específico.- Gravamen monetario fijo por unidad del producto importado, fácil de aplicar y administrar.
- ✓ Arancel ad Valorem.- Arancel que asume la forma de porcentaje aplicado al valor de un producto. Permite distinguir pequeñas diferencias entre la calidad de los productos que se ven reflejadas en el precio del bien.
- ✓ Tasa Efectiva de Protección.- Grado real de protección que la tasa arancelaria nominal brinda a los productores nacionales que compiten con las importaciones.
- ✓ Escalada Arancelaria.- Es cuando las naciones asignan aranceles más elevados a sus productos terminados e intermedios y a las materias primas bajos aranceles o de cero.
- ✓ Almacén Fiscal.- Instalaciones que permiten ingresar productos de otro país mientras son almacenados, re empacados o procesados, sin pagar derecho alguno hasta ser comercializado.

- ✓ Producción Compartida.- Se refiere, cuando más de un país participan en la producción de un producto.
- ✓ Proteccionismo.- Política económica destinada a generar condiciones ventajosas a las empresas domésticas.
- ✓ Cuota de importación.- Restricción física a la cantidad de bienes que se pueden importar en un periodo determinado.
- ✓ Cuota Arancelaria.- Permite importar un volumen determinado de bienes a un determinado arancel, y las importaciones que pasen de este volumen, pagan un arancel mayor.
- ✓ Acuerdo para la Comercialización Ordenada (ACO).- Convenio negociado por socios comerciales para compartir el mercado. Su objeto es moderar la competencia internacional.
- ✓ Requisito de Contenido Nacional.- Estipulan que un porcentaje mínimo del valor total del producto debe ser producido en el país.
- ✓ Subsidios.- Adoptan diversas formas, desembolsos de efectivo, concesiones fiscales, contratos de seguro y préstamos de tasa de interés más baja que la del mercado. Brinda a la empresa nacional una ventaja en costos y les permite comercializar sus productos a precios más bajos de los que dictan las condiciones presentes de sus costos o ganancias.
- ✓ Dumping.- Es una forma de discriminación internacional de precios, se presenta cuando se cobra a los compradores externos un precio más bajo que a los compradores internos. También es el hecho de vender en mercados externos a un precio inferior al costo de producción.



### **1. ¿Cuál es la finalidad primordial de la imposición de aranceles?**

Tiene dos propósitos fundamentales que son:

*El arancel como mecanismo de protección*, el cual busca defender productos nacionales de las importaciones de la competencia externa ya que coloca a los productores extranjeros en desventaja competitiva cuando tratan de vender en el mercado interno.

*Generar ingresos fiscales* aplicados a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

### **2. ¿Por qué muchas economías marcan sus exportaciones con aranceles?**

Con el objeto de incrementar sus ingresos fiscales o provocar escasez en los mercados globales, con la finalidad de elevar el precio del producto que exportan ejemplo de este caso de Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

### **3. ¿Qué diferencia existe entre los tres tipos de arancel?**

Que el *arancel específico* se aplica en términos de un *monto fijo* por cada unidad del producto importado, mientras que el *arancel ad valorem* se expresa como un *porcentaje fijo* del valor del producto y el compuesto *combina los dos tipos* de gravámenes.

### **4. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del arancel específico?**

Una gran desventaja es que la protección que brinda a los productores nacionales varía en relación inversa con cambios en los precios de las importaciones sin embargo la ventaja es que brinda mayor protección cuando hay recesión de las actividades comerciales o cuando los competidores extranjeros bajan sus precios.

**5. ¿Cuál es uno de los grandes problemas a los que se enfrenta la determinación de los aranceles sujetos al principio de ad valorem?**

Es el tratar de determinar el valor de producto importado por mecanismos como la valoración en aduana, al no estar de acuerdo con el valor real del producto, otro problema es el método que se emplea para determinar el valor de una mercancía (valor libre a bordo y valor del costo, seguro y flete).

**6. ¿Cuál es la diferencia que existe entre las tasas nominales y efectivas?**

La tasa nominal arancelaria solo se aplica al valor total del producto final importado mientras que la tasa arancelaria efectiva nos indica el grado real de protección que la tasa arancelaria nominal brinda a los productos nacionales.

**7. ¿Qué ocurre cuando la tasa efectiva de protección de cualquier tasa arancelaria nominal sobre el producto final es alto?**

Cuando los insumos materiales o los productos intermedios ingresan a un país mediante el pago de un impuesto muy bajo, mientras que la mercancía final está protegida por un impuesto alto, los productores nacionales suelen tener una tasa alta de protección.

**8. ¿A qué se refiere la escalada arancelaria?**

Cuando las naciones industrializadas normalmente se caracterizan por elevar los aranceles que protegen los productos terminados e intermedios más que las mercancías primarias.

**9. ¿Cuál es la importancia de una producción compartida como la que incluye la cláusula de armado en el extranjero?**

Su principal beneficio radica en el hecho de que muchos fabricantes de productos de bajo costo requieren mucha mano de obra, por lo cual han adoptado estrategias de producción compartida o de armado extranjero, para que puedan competir y conservar su parte en el mercado.

**10. Explique brevemente a que se refiere el excedente del consumidor**

El excedente del consumidor es la diferencia entre el monto máximo que los compradores están dispuestos a pagar por una cantidad dada de un bien y el monto que en realidad pagan.

**11. En el caso de una nación pequeña ¿qué efectos conlleva el arancel sobre un producto de importación?**

Los países que tienen importaciones que representan una parte mínima a la oferta del mercado mundial son tomadoras de precios por lo cual el precio mundial de sus mercancías de importación se ubicaría en un nivel constante.

**12. En el caso de una nación grande ¿qué efectos conlleva el arancel sobre un producto de importación?**

El arancel sobre un producto importado puede ser transferido parcialmente al consumidor interno por el precio del producto y absorbido parcialmente por el exportador externo a través de un precio más bajo de exportación.

**13. ¿Cuáles son algunas de las desventajas la carga de aranceles para los exportadores?**

Los aranceles sobre las importaciones tienen repercusiones internacionales en la disminución de las exportaciones nacionales ya que los aranceles provocan un decremento en el volumen de las importaciones, lo cual hace que disminuyan los ingresos obtenidos por otras naciones por concepto de exportaciones.

**14. ¿Cuáles son los argumentos a favor de las restricciones para el comercio?**

Afirma que cada nación produce aquello que hace mejor y si permite el comercio en un largo plazo donde todos puedan disfrutar de precios bajos y de mayores niveles de producción, ingresos y consumo que los que pondría alcanzar ellas solas.

**15. ¿Cuál es el objetivo principal de la liberación de aranceles?**

Es el fomentar mercados más libres para que el mundo pueda obtener los volúmenes más grandes de comercio y de la especialización internacional de los insumos.

**16. ¿Cuáles son los argumentos que justifican el amparo proteccionista de los aranceles?**

Son necesarios para defender los empleos del país contra la mano de obra barata del extranjero ya que los países que producen bienes en otros países de mano de obra barata no deberían determinar los salarios que perciben los trabajadores.

**17. ¿A qué se refiere el autor cuando habla de mantener el nivel de vida del país?**

Principalmente a que las barreras comerciales como los aranceles sirven para mantener un nivel alto de ingreso y empleo en un país, ya que los aranceles estimulan el gasto interno y éste, a su vez incentiva la actividad económica nacional.

**18. ¿De qué nos habla el argumento de la industria naciente?**

Sostiene que para que tengan sentido las naciones que comercien deben proteger temporalmente a sus industrias nuevas contra la competencia externa. De lo contrario las empresas extranjeras maduras, que a la sazón sean más eficientes, sacarán del mercado joven empresas nacionales.

**19. Menciona algunos de los mecanismos que se ocupan como barreras no arancelarias**

Cuotas de Importación, acuerdos para la comercialización ordenada, requisitos de contenido nacional, subsidios, leyes antidumping, práctica discriminatorias en la adquisición de los gobiernos, los reglamentos sociales y restricciones al transporte marítimo y de fletes.

**20. ¿Qué es la cuota de importación?**

Es una restricción física impuesta a la cantidad de bienes que se puede importar dentro de un periodo de tiempo específico limitando las importaciones a las que se presentarían en condiciones de libre comercio.

**21. ¿Cuáles son algunos de los efectos que producen las cuotas compensatorias en los mercados?**

El efecto ingreso que la cuota produce generalmente recae en los importadores nacionales o los exportadores extranjeros, lo cual depende del grado de poder de mercado que tengan. Si el gobierno quisiera captar el efecto sobre el ingreso, podría subastar los permisos de cuotas de importación al mejor postor del mercado más competitivo.

**22. Explica brevemente en ¿qué consisten las cuotas arancelarias?**

Es un gravamen de dos órdenes de impuestos a un producto importado. Permite importar una cantidad limitada de bienes a un arancel más bajo, mientras que las importaciones exceden del límite deben de pagar un arancel más alto.

**23. ¿Cómo se divide los ingresos originados de las cuotas arancelarias?**

Una parte se van al gobierno nacional en forma de ingresos, fiscales y el resto lo reciben los productores en forma de ganancias inesperadas.

**24. Explica brevemente en ¿qué consisten los acuerdos de comercialización?**

Son pactos para compartir mercados, negociados por las naciones que participan en el comercio, por lo general incluyen cuotas de exportación e importación.

**25. ¿De qué manera repercute las cuotas de exportación de lado de la oferta?**

En que el ingreso suele quedarse en manos de los vendedores, mientras en la nación que es importadora, el efecto ingreso que la cuota ejerce representa una pérdida de bienestar, además del efecto consumo y protección.



**26. ¿Qué son los requisitos de contenido nacional?**

Tratan de limitar la práctica de abastecer en el exterior y también de estimular el desarrollo de la industria nacional, normalmente establece el porcentaje mínimo del valor de un producto que debe ser producido en el país para que este se pueda vender en él.

**27. ¿Cuáles son algunos de los beneficios sobre los exportadores los subsidios del gobierno?**

Brinda protección a los exportadores nacionales y compañías que compiten con los importadores, que pueden ser en forma de concesiones fiscales, créditos otorgados a tasas de interés, o arreglos de seguros especiales.

**28. ¿Qué es el dumping en términos generales?**

Se presenta cuando una empresa vende su producto en el exterior a un precio inferior al costo promedio total o inferior al que se cobra a los compradores nacionales por el mismo producto.

**29. ¿Cuáles son los distintos tipos de dumping?**

Esporádico, depredador, o persistente.

**30. ¿Cuál es la interacción que existe entre los reglamentos del gobierno y el comercio mundial?**

Qué muchas de las reglas de los gobiernos en campos como la seguridad, así como normas, técnicas y los requisitos para la comercialización tienen muchas repercusiones en los patrones del comercio mundial.

**31. Menciona otro tipo de barreras comerciales no arancelarias**

Existen otros mecanismos que impiden la libre circulación de bienes y servicios como es el caso de la política de adquisiciones del gobierno, los reglamentos sociales, y las restricciones al transporte marítimo y los fletes.



## **Liberalismo vs Proteccionismo**

El manejo de la política comercial implica dos formas sobre las que hay que tomar decisiones: desde la Segunda Guerra Mundial se promovió la liberación de los movimientos comerciales disminuyendo aranceles y otras barreras de tipo impositivo, a esto se le conoce como Liberalismo, el cual ha tenido diferentes fases, entre ellas acuerdos a organismos internacionales y formación de bloques de comercio y apoyo económico conocido como integración económica entre países.

Al mismo tiempo existe el Proteccionismo, con el que se pretende otorgar apoyo para competir con las importaciones del resto del mundo; los instrumentos más utilizados son las normas administrativas, certificaciones de calidad, etcétera.

Por integración económica, entendemos que es la política comercial encaminada a reducir o eliminar las barreras comerciales entre las naciones que se unan. Existen diversos grados de integración económica, los acuerdos comerciales preferenciales (recíprocos), zona de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas.

Los acuerdos comerciales, son barreras comerciales más bajas con las naciones que participan en estas, siendo la forma más sencilla de integración. A diferencia de las primeras, las zonas de libre comercio, eliminan por completo las barreras entre los integrantes que la conforman, y mantienen políticas comerciales proteccionistas con las demás naciones.

Las uniones aduaneras, es una forma de integración más compleja, pues las naciones integrantes eliminan sus barreras de la misma forma que las zonas comerciales, pero armonizan y flexibilizan las políticas comerciales llevadas con el resto de los socios comerciales. Seguida de la unión aduanera, está el mercado común, que permite el libre tránsito del trabajo y capital entre los países participantes. Por último, tenemos las

uniones económicas, pues aparte de liberalizar las barreras comerciales, unifica las políticas monetarias y fiscales de los integrantes.

La creación de comercio por parte de las uniones aduaneras, esta creación ocurre cuando alguna parte de la producción doméstica, se sustituye por importaciones más baratas de otra nación integrante de la unión, con el correspondiente aumento del bienestar en ambos países. El desvío de comercio, sucede cuando las importaciones baratas procedentes de un país no ajeno a la unión se sustituyen por una más cara de algún socio dentro de la unión aduanera, reduciendo así el bienestar de los países.

La Unión Europea, surge mediante el Tratado de Roma teniendo entonces seis integrantes, donde se fijaron aranceles al exterior; basados en un promedio de los seis miembros, para finales de la década de los sesenta, se alcanzó el libre comercio entre los países de la unión. Con el paso de los años, se fueron agregando más países. Esto provocó un incremento sustancial en los niveles de comercio en los no miembros de la Unión Europea, debido al acelerado crecimiento de esta. En 1960 se crea la Asociación Europea de Libre comercio con siete integrantes más, y para 1994 se conforma la Zona Económica Europea, que integraba a diecisiete países y permitía el libre flujo comercial de casi todo tipo de bienes y personas.

En América del Norte, se conformó una zona de libre comercio, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre Canadá, Estados Unidos y México, para liberar barreras en bienes y servicios entre los tres países. Los beneficios de este tratado serían proporcionalmente más elevados para México que para los otros países, pues estaría integrándose a economías mucho más grandes que la de México. Este tratado implicaría incrementar sus exportaciones de bienes que requieren para su elaboración mano de obra poco calificada y bajos salarios, a su vez, este incremento en la inversión generaría bienestar para México, mejorando su ingreso y por tanto la demanda de exportaciones de sus otros dos socios comerciales. La creciente convergencia entre los países del TLCAN, ha provocado la discusión de la posibilidad de adoptar una zona monetaria óptima entre estos tres, sin embargo, esta representaría perjudicial para México, y Canadá ha expresado su poco interés por esta medida; por la pérdida de soberanía que entrañaría esta medida.

Muchos economistas han expresado su preocupación por la importancia dada a la integración regional (conformación de bloques) y de que esta pueda afectar el multilateralismo buscado por la Organización Mundial del Comercio. Un acuerdo de integración regional, solo liberaría las barreras al comercio a un pequeño grupo de países miembros, discriminando así al resto del mundo.

### **Razones para el Proteccionismo**

- 1 – Proteger la mano de obra interna frente a la mano de obra extranjera barata
- 2 – Igualar el precio del bien importado en relación al precio del bien producido internamente con el fin de capacitar a los productores locales para volverlos competitivos.
- 3 – Reducir el desempleo interno (al incrementar la producción nacional y desplazar a la importada)
- 4 – Buscar el equilibrio en la balanza de pagos (eliminar exceso de gastos por importaciones)
- 5 - Proteger a los productores internos contra el dumping.
- 6 – Permitir a las industrias locales establecerse y crecer hasta que sean eficientes (argumento de la industria naciente)
- 7 – Aprovechar el poder oligopólico y las economías externas (política comercial estratégica)
- 8 – Proteger industrias importantes para la defensa nacional.

### **Lecciones del proteccionismo**

- Política depredadora unilateral es atractiva si el otro país se muestra pasivo, pero el anti intervencionismo mutuo daría el mejor resultado conjunto.

- Relevancia de la negociación para la salida cooperativa, aunque siempre se observa un incentivo a desviarse.
- Dilema del prisionero repetido- PCE como represalia creíble pero no como primera opción.



- ✓ Acuerdo Comercial Regional.- Bajo este sistema las naciones afiliadas acuerdan imponer barreras comerciales más bajas dentro del grupo, en relación a las aplicadas en el comercio con los países no afiliados. Cada nación afiliada continua la determinación de sus políticas nacionales, pero la política comercial de cada uno incluye un trato preferencial para los afiliados del grupo.
- ✓ Área de Libre Comercio.- Una asociación de naciones comerciales en la cual los miembros están de acuerdo en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, cada miembro mantiene un propio conjunto de restricciones comerciales frente a los países no miembros.
- ✓ BENELUX.- Unión aduanera formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo en 1948.
- ✓ Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).- En 1993 los líderes de los países de la APEC plantearon su visión de una comunidad económica en la zona de Asia – Pacífico en la que se eliminaran las barreras al comercio y la inversión en la región para el 2020.
- ✓ Criterio de Convergencia.- Ordenado por el tratado de Maastricht que establece: Estabilidad de precios, tasas de interés bajas a largo plazo, tipos de cambio estables y finanzas públicas sanas.

- ✓ Efecto Creación del Comercio.- Ocurre cuando cierta producción nacional de un miembro de la unión aduanera se reemplaza por las importaciones de bajo costo de otro miembro. El bienestar de los países miembros aumenta por la creación del comercio por que lleva a una mayor especialización de la producción, de acuerdo con el principio de la ventaja comparativa.
- ✓ Efecto Desviación del Comercio.- La desviación del comercio ocurre cuando las importaciones de un proveedor de bajo costo fuera de la unión son reemplazadas por compradores de un proveedor de costo más alto dentro de la unión. Esto sugiere que la producción mundial se reorganiza en forma menos eficiente.
- ✓ Efectos Dinámicos de la Integración Económica.- Se relacionan con las tasas de crecimiento a largo plazo de los países miembros. Las ganancias dinámicas incluyen las economías de escala, una mayor competencia y un estímulo a la inversión. Tal vez el resultado más notable de la unión aduanera es el agrandamiento del mercado.
- ✓ Integración Económica.- Proceso de la eliminación de las restricciones del comercio internacional, los pagos y la movilidad de factores.
- ✓ Mercado Común.- Grupo de naciones comerciales que permite:
  1. Libre movilidad de productos y servicios entre los países miembros.
  2. el establecimiento de restricciones comerciales comunes en contra de los países no miembros.
  3. El libre movimiento de los factores de producción a traves de las fronteras nacionales dentro del bloque económico.
- ✓ Política Agrícola Común.- Ha reemplazado las políticas de estabilización agrícola. Un elemento sustancial de la política agrícola común ha sido el respaldo a precios recibido por los agricultores para su producción. Se han utilizado esquemas que incluyen pagos de deficiencias, controles de producción y pagos de ingresos directos para este fin

- ✓ Subsidios a la Exportación.- Las exportaciones de cualquier cantidad excedente de la producción de la UE se aseguran a través de estos en la política agrícola común.
- ✓ Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).- Formado por Canadá, México y Estados Unidos. Es un área de libre comercio donde México fabrica productos que se benefician de una fuerza de trabajo de salarios bajos y pocas habilidades. Canadá ha obtenido beneficios en su mayoría en forma de salvaguardas: Mantenimiento de su estatus en el comercio internacional y ninguna pérdida de sus preferencias de libre comercio en el mercado estadounidense. El gran beneficiario es Estados Unidos que logro expandir sus oportunidades comerciales, reducir precios, incrementar competencia y mejorar la capacidad de sus empresas para obtener economías de escala en la producción.
- ✓ Unión Aduanera.- Es un acuerdo entre dos o más socios comerciales en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, cada miembro impone restricciones comerciales idénticas en contra de los países no participantes.
- ✓ Unión Económica.- Se amortizan las políticas nacionales, sociales y fiscales y que administra una institución supranacional. Así la unión económica, por lo tanto, incluiría la dimensión de una unión monetaria.
- ✓ Unión Europea.- Creada en el tratado de roma en 1957. En 1968 se transforman en una zona de libre comercio. 1970 unión aduanera. En 1991 se firma el tratado de Maastricht donde se pone como plazo 2002 para formar una unión monetaria.
- ✓ Unión Monetaria.- Último grado de unión económica donde se unifica las políticas monetarias nacionales y una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional.
- ✓ Unión Monetaria Europea (UME).- Unión que surge con una sola moneda conocida como euro.

- ✓ Zona Monetaria Óptima.- Región en la que es preferible económicamente tener una sola moneda oficial más que múltiples monedas oficiales.



## Formas de Integración Económica

### 1. ¿Qué es la integración económica?

Es la política comercial encaminada a reducir o eliminar las barreras comerciales entre las naciones que se unan. Existen diversos grados de integración económica, los acuerdos comerciales preferenciales (recíprocos), zona de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas.

### 2. ¿En qué consiste un acuerdo comercial regional?

Las naciones participantes deciden reducir barreras arancelarias al comercio entre las naciones que componen el grupo con relación con las impuestas para el comercio con las que no pertenecen en el

### 3. ¿Qué es la integración económica?

Es un proceso para eliminar las restricciones existentes en el comercio internacional y agilizar los pagos y la movilidad de los factores. Por lo que, el resultado de la integración económica es la coalición de dos o más economías nacionales dentro de un acuerdo comercial regional.

### 4. ¿Qué es una zona de libre comercio?

Es una agrupación de socios comerciales que acuerdan eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias que existen entre las naciones participantes. Además, cada una de las naciones del grupo también impone restricciones comerciales idénticas a los países que no pertenecen a él.



**5. ¿Qué es una unión aduanera?**

Es un acuerdo entre dos o más socios comerciales en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, cada miembro impone restricciones comerciales idénticas en contra de los países no participantes.

**6. ¿Qué se permite en un mercado común?**

Es el movimiento irrestricto de bienes y servicios entre los participantes de imposición de restricciones comunes al comercio exterior con naciones no participantes y en movimiento y restringido de los factores de la producción entre las fronteras de las naciones que formaron el bloque económico.

**7. ¿Qué es una unión económica?**

Es una unión donde las políticas sociales tributarias y fiscales, son concentradas y administradas por una institución supranacional.

**8. ¿Qué es una zona monetaria óptima?**

Región en la que es preferible económicamente tener una sola moneda oficial más que múltiples monedas oficiales.

**9. ¿A qué se refieren los efectos dinámicos en la integración económica?**

A las ganancias que influyen en las tasas de crecimiento de los países participantes a largo plazo. Estas ganancias dinámicas se derivan de la creación de mercados más grandes debido al movimiento hacia un libre comercio dentro de las uniones aduaneras. Los beneficios derivados de las ganancias dinámicas de la unión aduanera pueden compensar un efecto estático desfavorable cualquiera. Las ganancias dinámicas incluyen las economías de escala, una mayor competencia y el estímulo a la inversión.

**10. ¿Qué efectos presenta en el bienestar un acuerdo comercial regional?**

En primer lugar están los efectos estáticos de la integración económica en la eficiencia productiva y en el bienestar del consumidor. En segundo, están los efectos dinámicos,

que se refieren a las tasas de crecimiento de las naciones participantes, a largo plazo. En combinación, ambos tipos de efectos determinan las ganancias o las pérdidas generales de bienestar relacionadas con la creación de un acuerdo comercial regional.

### **11. ¿En qué sentidos afecta el libre comercio con una unión aduanera?**

Este movimiento afecta el bienestar mundial en dos sentidos contrarios, un efecto que crea comercio e incrementa el bienestar y otro que desvía el comercio y disminuye el bienestar. La repercusión general que la unión aduanera tiene en el bienestar de sus miembros, así como en el mundo entero, depende del peso relativo de estas dos fuerzas contrarias.

- ✓ Inversión Extranjera Directa.- Adquisición de una parte de capital que les da el control en una empresa o instalación en el extranjero.
- ✓ Transferencia de Tecnología.- Transferencia de conocimiento y habilidades aplicados a la forma en que fabrican los productos.
- ✓ Acreeedor Neto.- Se da cuando los cobros de un país sobre los extranjeros exceden los cobros propios en un momento determinado. Cuando ocurre lo contrario se le llama deudor neto.
- ✓ Activos de Reserva Oficial.- Sirven para respaldar su unidad monetaria y entre ellos se encuentran las reservas de oro, derechos especiales de giro, posición de reservas en FMI y monedas extranjeras convertibles.
- ✓ Balanza Comercial.- Calcula las exportaciones (Importaciones) netas en las cuentas de mercancías. Debido a que se centra en los productos comercializados, la balanza comercial de mercancías ofrece un conocimiento limitado de la política pero los datos pueden ser recabados e informados con rapidez.
- ✓ Balanza Comercial de Mercancías.- Combinación de exportaciones e importaciones.

- ✓ Balanza de Bienes y Servicios.- Rubro de servicios agregado a la cuenta comercial de mercancías.
- ✓ Balanza de la Deuda Internacional.- Se da cuando una nación tiene existencia fija de activos y pasivos en contra del resto del mundo.
- ✓ Balanza de Pagos.- Es un registro de las transacciones económicas entre los residentes de un país y el resto del mundo que se registran durante el curso de un año.
- ✓ Contabilidad de Partida Doble.- Es cuando cada cargo asentado deberá ser equilibrado con un abono asentado y viceversa, así el registro de cualquier transacción internacional lleva dos asientos que se compensan.
- ✓ Cuenta Corriente.- Se refiere al valor monetario de los flujos internacionales asociados con las transacciones en bienes y servicios, flujos de ingresos y transferencias unilaterales.
- ✓ Cuenta de Capital y Financiera.- Incluye todas las compras internacionales o las ventas de activos. Los principales tipos de transferencias de capital son la condonación de deudas y los productos y activos financieros de los migrantes que los acompañan cuando entran o salen del país. La compra – venta de ciertos activos no financieros incluyen las ventas y las compras de derechos sobre los recursos naturales, patentes, derechos reservados, marcas registradas, franquicias y arrendamiento.
- ✓ Discrepancia Estadística.- Como los abonos totales deben ser iguales a los cargos totales en principio, los estadísticos insertan un residual para igualarlos. Este asiento de corrección es conocido como discrepancia estadístico errores u omisiones.
- ✓ Inversión Extranjera Neta.- Sinónimo de saldo de la cuenta corriente donde estos fondos pueden ser utilizados por la nación de origen para construir sus activos financieros o reducir sus pasivos con el resto del mundo, al mejorar su posición de inversión extranjera (Su valor neto frente al resto del mundo).
- ✓ Transacciones Oficiales de Liquidaciones.- Se refieren al movimiento de los activos financieros entre los dueños oficiales. Estos activos financieros se dividen en

dos categorías: los activos de reserva oficial (Activos del gobierno en el extranjero) y pasivos con organismos extranjeros oficiales (Activos extranjeros oficiales dentro del país.)

✓ Transferencias Unilaterales.- Incluye transferencias de bienes y servicios (donativos en especie) entre dos países, sin un pago de la contraparte.



### 1. ¿Cuándo se da la inversión extranjera directa?

Cuando la compañía matriz adquiere acciones comunes de una compañía extranjera, cuando un extranjero es dueño del 10% de su capital; cuando la compañía matriz adquiere o construye plantas y equipo nuevo en el extranjero; cuando la compañía matriz envía fondos al exterior para financiar la expansión de su subsidiaria en el extranjero; cuando subsidiaria de la compañía en el extranjero reinvierte sus utilidades en la expansión de la planta.

### 2. ¿Qué factores influyen en la inversión extranjera directa?

La demanda del mercado; las restricciones al comercio; los reglamentos que rigen las inversiones; los costos y la productividad del trabajo.

### 3. ¿Qué es la balanza de pagos?

Registra todos los ingresos de divisas al país, así como todos los egresos y su objetivo es informar al gobierno sobre la posición internacional del país y ayudarlo a formar políticas monetarias, fiscales, y comerciales. Y el análisis permite determinar la oferta y la demanda de divisas extranjeras y tener una idea acerca de los movimientos futuros del tipo de cambio.

### 4. ¿Cómo son las transacciones-crédito?

Es cuando las divisas extranjeras entran al país, se registran en la balanza de pagos como ingresos, estas transacciones aumentan la oferta de divisas en el mercado cambiario y aumentan la demanda de la moneda nacional.

### **5. Define a las transacciones-débito**

Son las divisas que salen del país, se registran en la balanza de pagos como egresos, estas aumentan la demanda de divisas en el mercado cambiario y aumenta la oferta de la moneda nacional.

### **6. ¿Qué registra la cuenta corriente?**

El comercio de bienes (balanza comercial), servicios (balanza de servicios) y transferencias unilaterales.

### **7. ¿Qué son las transferencias unilaterales?**

Es un pago o donación que no tiene como contraparte la entrega de algún bien o servicio.

## **UNIDAD III: NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL.**

CONTENIDO:

**Organismos internacionales de control en política comercial**

**Convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional.**

**La OMC y el comercio internacional**

**La negociación internacional de las empresas**

**Contrato de compra-venta: estructura y elementos.**

**Arbitraje Comercial Internacional.**

### **Bibliografía**

Carbaugh, R. (2009) Economía Internacional, 12ª. Edición, Cengage Edtores, México

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Fondo Monetario Internacional, en <http://www.imf.org/external/spanish/> (en línea)

Grupo Banco Mundial, en <http://www.bancomundial.org/> (en línea)

Organización Mundial de Comercio, en <http://www.wto.org/indexsp.htm> (en línea)



### **Organismos internacionales de control en política comercial**

Las transacciones comerciales internacionales involucran la compra de venta de bienes y servicios, misma que está regida al interior de cada país por su marco jurídico, así como por los lineamientos establecidos por los organismos internacionales relacionados con esta actividad, y de los cuales han aceptado formar parte como sujetos del derecho internacional público.

## **Ámbito de aplicación del derecho internacional público**

Los Estados soberanos aceptan la coordinación de reglas jurídicas que le obligan sin excepción, sin perder su atributo de soberanía, proveniente del Art. 38 de la Corte Internacional de Justicia.

Esto se manifiesta en los Tratados Internacionales (tratados, pactos, convenios, cartas, memorándum, declaraciones conjuntas, intercambios de notas, etcétera)., con base en los principios del Derecho Internacional.

### **Aplicación de los Acuerdos (bilateral o multilateral)**

El Estado se compromete a poner en vigor en su territorio la(s) norma(s) acordada(s) y aplicarla por encima de las normas nacionales, conforme a las particularidades de cada orden jurídico interno.

Un país puede obligarse por sí mismo a nivel internacional, mediante:

- Declaración de voluntad
- Intención inequívoca de obligarse
- Licitud del objeto y su finalidad
- Representación y capacidad de quién acepta la obligación para el país.

Los requisitos para ser sujeto del Derecho Internacional

- Como Estado
  - Población
  - Territorio
  - Gobierno
  - Capacidad (interacción con otros Estados)
- Como Organización Internacional
  - Personería jurídica internacional para cumplir sus objetivos y funciones.

- Existencia de órganos para el cumplimiento de tareas específicas.
- Existencia de obligaciones de los miembros con respecto a la organización (aportes económicos).
- Capacidad jurídica, privilegios e inmunidades en el territorio de sus miembros.
- La posibilidad de que la organización celebre acuerdos con sus miembros.

Desde la Primera Guerra Mundial y las transformaciones que fueron ocurriendo a partir de la Gran Depresión (1929), surgió el Proteccionismo de 1930 con la Ley Smoot-Hawley en los Estados Unidos de América que incrementó el arancel promedio a 60% provocando la disminución del comercio internacional y empeoró la crisis económica global.

Tratando de controlar esta depresión y con las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial ante la necesidad de re activar la economía de todos los países se firmó el Acuerdo de Bretton Woods (1944), con el objetivo de reconstruir la economía mundial, generar paz y prosperidad, dando origen a la creación de nuevas instituciones económicas, como son:

- Fondo Monetario Internacional (FMI)
- Banco Mundial (BM) (Banco Internacional para Reconstrucción y Desarrollo)
- Organización Internacional de Comercio (OIC)

#### Funciones y objetivos de los organismos internacionales

- FMI
  - Procurar fondos para países con crisis en balanza de pagos en vez de restricciones comerciales.
  - Mantener estabilidad de los tipos de cambio.
- BM



- Financiar reconstrucción en Japón y Europa.
- Financiar desarrollo en países en vías de desarrollo.
- OIC
  - Negociar y administrar nuevo sistema multilateral de comercio internacional.

Al no concretarse la creación de la OIC, apareció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT), en 1947, firmando 23 países de forma provisional, constituyéndose en la base del sistema multilateral de comercio hasta 1995. Su sede de administración está en Ginebra, Suiza.

La Organización Mundial de Comercio apareció de la transformación del GATT en 1993, y se ha seguido modificando:

- Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la OMC (1993, Acuerdo sobre la OMC), su contenido principal es:
  - Anexo 1A: GATT, más 19 acuerdos sobre aspectos del comercio de mercancías
  - Anexo 1B: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)
  - Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC)
  - Anexo 2: Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias (ESD)

OMC (1995- 2000)

- Acuerdos de la Ronda Uruguay entraron en vigor 1 enero 1995.
- 1995-1999: Se negocian acuerdos sectoriales:
  - Mercancía: textiles y vestido; tecnología informática

- Servicios: Financieros, Telecomunicaciones
- 1999: Ronda Milenio (The Battle in Seattle): no hay consenso; división Norte-Sur.
- 2000: Nuevas negociaciones sobre servicios.

OMC en el siglo XXI - Cuarta Conferencia Ministerial, Doha (Qatar), noviembre de 2001.

- Los miembros acordaron iniciar nuevas negociaciones.
- Acuerdo sobre ADPIC y Salud Pública.
- Aprueban membresía de China y Taiwán.

## **DERECHO INTERNACIONAL Y ORGANISMOS DE LA BANCA INTERNACIONAL**

Regida por “La Ley de Servicios Financieros Internacionales”, en su cap. 325.

- **Bancos Internacionales de Desarrollo:**
  - Comprometidos con recursos financieros (préstamos) para proyectos de desarrollo económico.
  - El Grupo del Banco Mundial (World Bank Group) es la organización más grande de apoyo público para el desarrollo financiero a nivel mundial, fundado en 1944, con cinco instituciones afiliadas.

### **Misión:**

Combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores público y privado.

Entre sus prioridades se encuentran: 1) Invertir en las personas (servicios básicos de salud y educación), 2) Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza, 3) Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena

calidad, en forma eficiente y transparente, 4) Proteger el medio ambiente, 5) Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo, 6) Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo.

- **Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF)**

**Objetivo:**

**Reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia mediante la promoción del desarrollo sostenible con préstamos, garantías, productos de gestión de riesgos y servicios analíticos y de asesoramiento. Posee una estructura similar a la de una cooperativa, administrados por sus 188 países miembros, en beneficio propio.**

Obtiene la mayoría de sus fondos en los mercados financieros mundiales. Es uno de los prestatarios institucionales más grandes desde que emitió su primer bono en 1947. Los ingresos generados han permitido financiar actividades de desarrollo y garantizar su solidez financiera, con la posibilidad de obtener empréstitos a bajo interés y ofrecer a sus clientes buenas condiciones de préstamo. Mantiene el compromiso de mejorar aún más los servicios que ofrece a sus miembros. Renueva sus productos financieros y de gestión de riesgos, ampliando la provisión de servicios de conocimientos independientes y facilitando a los clientes el trato con el Banco.

- **Asociación Internacional de Fomento (AIF)**

**Objetivo: Apoyar a los países más pobres. Busca reducir la pobreza a través de préstamos (denominados créditos) y donaciones para programas que contribuyen a fomentar el crecimiento económico, reducir las desigualdades y mejorar las condiciones de vida de la población.**

Es el principal proveedor de fondos de donantes para servicios sociales básicos y para países en riesgo de enfrentar problemas de endeudamiento. Complementa la labor del BIRF. Evalúa los proyectos con la misma rigurosidad que el BIRF y comparten el mismo personal y sede. Fuente de asistencia para los 82 países más pobres, 40 de los

cuales están en África. Financia operaciones para 2.500 millones de personas, la mayoría de las cuales viven con menos de US\$2 al día. Los préstamos son en términos concesionarios (sus créditos no tienen cargos por interés o estos son muy bajos y el plazo de reembolso se extiende durante 25 a 40 años, incluido un periodo de gracia de 5 a 10 años.) Los niveles de condonación de deuda son a través de la Iniciativa para Países Pobres Muy Endeudados (PPME) y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (IADM).

- **Corporación Internacional de Finanzas (CIF)**

Entre sus prioridades estratégicas se encuentran: 1) Fortalecer los mercados de frontera, 2) Abordar el cambio climático y velar por la sostenibilidad ambiental y social, 3) Afrontar las limitaciones al crecimiento del sector privado en infraestructura, salud, educación, y en la cadena de suministro de alimentos, 3) Desarrollar los mercados financieros locales, 4) Establecer relaciones a largo plazo con los clientes en los mercados emergentes, 5) Centra su labor exclusivamente en el sector privado de los países en desarrollo, 6) Conformada por 184 países miembros que trabajan en conjunto para determinar las políticas de la organización, 6) Facilita que empresas e instituciones financieras en mercados emergentes creen empleos, generen ingresos fiscales, mejoren el gobierno corporativo y el desempeño medioambiental y contribuyan a las comunidades locales.

- **Agencia Multilateral de Garantía de Inversión (AMGI)**

Su objetivo:

Promover la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, apoyar el crecimiento económico, reducir la pobreza y mejorar la vida de las personas. Ofrece seguros contra riesgos políticos (garantías) a inversores.

- **Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversión (CIADI)**

Su objetivo: Presta servicios internacionales de conciliación y arbitraje para ayudar a resolver disputas sobre inversiones.

## Fondo Monetario Internacional

Tiene como objetivo:

- Fomentar la **cooperación monetaria internacional**,
- Afianzar la estabilidad financiera,
- Facilitar el comercio internacional,
- Promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible
- Reducir la pobreza en el mundo entero.
- Suministrar préstamos a los países miembros afectados por problemas efectivos o potenciales de balanza de pagos,
- Reconstituir sus reservas internacionales, estabilizar su moneda, seguir pagando sus importaciones y restablecer las condiciones del crecimiento económico.

### Obligatoriedad y alcances

Para pertenecer al FMI un Estado expresa su consentimiento, a través de un Acta concreta, y su voluntad de asumir los derechos y obligaciones que acompañan su incorporación a un organismo internacional. Normalmente se acompaña de la firma y ratificación de su inclusión, o de la adhesión a él.

Las normas comerciales, el foro de negociación y el sistema de solución de diferencias de la OMC no son fines en sí mismos.

**Son condiciones previas necesarias para el comercio libre y previsible, pero no siempre son suficientes para propiciar resultados.**

Los miembros de la OMC han reconocido que es necesario complementar el sistema multilateral con mejoras de la capacidad comercial.

Los países socios de los organismos internacionales están sujetos a los acuerdos y reglamentaciones de los mismos, así como al derecho internacional público aplicable.

Las negociaciones comerciales seguirán avanzando por los beneficios económicos que traen consigo.

El cumplimiento de obligaciones y lineamientos permitirá una mejor distribución de los beneficios.

Las consideraciones políticas seguirán complicando las negociaciones y el cumplimiento.

**Convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional de mercancías**, adoptada en Viena el 11 de abril de 1980. (ONU)

- **Propósito: Establecer reglas comunes para la compraventa internacional, con una reglamentación general y simple, para ser aplicada independientemente de cualquier legislación nacional, referida a mercancías, es decir a la Compra venta Internacional de bienes entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes, sin tener en cuenta la nacionalidad de las partes, pero sí el carácter comercial del contrato.**

**La Convención consta de 101 artículos divididos en partes, capítulos y secciones.**

Principales reglas de la Convención

- **Ámbito de aplicación.- La convención se aplica a los contratos de compra venta de mercancías entre partes que tengan sus establecimientos o centros de operaciones en Estados diferentes o que se encuentren en países distintos, regulando exclusivamente sobre la formación del contrato y los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor.**
- **Interpretación.- El principio que debe guiar la interpretación de la Convención es su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional, debiendo las declaraciones y otros derivados de los contratos interpretarse de conformidad con la intención de las partes.**

- **Forma del contrato.-** La convención consagra la regla general de que el contrato de compra venta internacional no está sujeto a ningún requisito formal.
- **Perfeccionamiento del contrato.-** La Convención en su Parte II – Formación del Contrato, artículos 14 al 24, regula lo concerniente a la oferta, la revocación de la oferta por el oferente, la aceptación, el retiro de la aceptación por el destinatario y el perfeccionamiento del contrato.
- **Obligaciones del vendedor.-** *Entregar mercaderías, transmitir su propiedad, entregar los documentos relacionados con ellas en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la convención.*
- **Obligaciones del comprador.-** *Pagar el precio y recibir las mercaderías en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la Convención.*
- **Perfeccionamiento del contrato.-** La Convención en su Parte II – Formación del Contrato, artículos 14 al 24, regula lo concerniente a la oferta, la revocación de la oferta por el oferente, la aceptación, el retiro de la aceptación por el destinatario y el perfeccionamiento del contrato.
- **Obligaciones del vendedor.-** *Entregar mercaderías, transmitir su propiedad, entregar los documentos relacionados con ellas en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la convención.*
- **Obligaciones del comprador.-** *Pagar el precio y recibir las mercaderías en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la Convención.*
- **Efectos de la resolución del contrato.-** Ambas partes quedan liberadas de las obligaciones emergentes del contrato, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. El comprador de estar obligado restituirá el precio abonando también los intereses a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago. El vendedor de estar obligado restituirá las

mercancías, debiendo pagar al comprador el importe de todos los beneficios que haya obtenido de dichas mercancías.

- **Conservación de las mercancías.**- la Convención consagra la regla de que cualquiera que sea el derecho que tengan las partes con motivo de la actuación de la otra, ambas partes tienen siempre la obligación de adoptar todas las medidas que sean razonables para la conservación de las mercancías objeto del contrato.

**La OMC y el comercio internacional**

**La negociación internacional de las empresas**

**Negociar es una habilidad importante tanto en el mundo profesional como en el social e incluso en la esfera personal.**

La relación comercial entre dos partes (ejemplo entre un proveedor y un cliente), implica diferencia de objetivos, a pesar de desear establecerla, donde cada parte buscará obtener el mayor beneficio. Surge la necesidad de confrontar las ideas y sentimientos para encontrar la solución que dé respuesta a la necesidad de ambas partes. A esto se le llama "NEGOCIACIÓN".

- **ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACION**
- - **OFERTA** : Primer contacto y recolección de información
- - **REUNIONES OFICIOSAS**: Percepción, cooperación, conflicto, etc.
- - **FORMULACION DE ESTRATEGIAS**: establecer límites de negociación en cada termino
- - **NEGOCIAR CARA A CARA** el contrato en cada uno de los términos
- - **EJECUCION** : Idioma, recapitulación



- **- NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO**

- Identificación del contenido del trato
- La creación de alternativas
- Ponerse en la situación del otro
- La idoneidad del mensaje
- Desarrollo del poder relativo
- Información de la otra parte
- Establecer los límites en cada una de las variables, precio, incoterms, forma de pago, etc.
- Establecer estrategias y tácticas
- Tener conocimiento de la gestión de negocios internacionales, producto, empresa, psicológico

El contrato de compra venta internacional de mercancías implica el exportar a otro país al ingresar productos y servicios a mercados diferentes del nuestro, con legislaciones y costumbres diferentes, normas regionales y multinacionales

Tipos de negociación

Estrategia empleada

- Comportamiento competitivo: mayor beneficio para una de las partes
- Comportamiento cooperativo: mayor equidad de beneficio
- Comportamiento mixto: combina beneficios

Número de participantes, puede ser

- Bilateral si interviene la parte compradora y la parte vendedora, y
- Multilateral cuando hay más de un vendedor y un comprador.

### Representación

- Directa (el propio interesado)
- Delegada (encargado por otros)

### Negociación inmediata

- Acuerdo rápido
- No establece relación personal
- Decisión basada en datos objetivo (precio financiación, garantía, plazo de entrega, etc.)

Cada parte puede tratar de maximizar su beneficio a costa del otro.

- Negociación progresiva
- Sin urgencia de acuerdo
- Crea atmósfera de confianza
- Valoran conceptos subjetivos como la confianza, la amistad, etc.
- Primordial cuidar la relación personal., sin imponer los planteamientos propios

## Estilos de Negociación

Al incorporar diversas formas y condiciones al negociar, se resumen en el cuadro siguiente:

• <u>Estratégico</u>	• <u>Defensivo</u>	• <u>Combativo</u>	• <u>Diplomático</u>
<u>Flexible y cooperativo</u> <u>Presenta propuesta y recibe la de su contraparte</u> <u>Toda propuesta puede ser retomada</u> <u>Empáticos, capacidad de escucha</u> <u>Capacidad de convencimiento</u> <u>Preparan con mucha anticipación su propuesta</u> <u>Buscan alternativas satisfactorias para ambas partes</u> <u>Argumentos positivos, bien formulados y ordenados</u> <u>Consiguen acuerdos con beneficio para ambos</u> <u>Procuran evitar discusiones</u>	<u>Firmes e inflexibles</u> <u>Defiende en todo momento su posición</u> <u>Negociador solitario</u> <u>Soporta bien la fatiga y la presión</u> <u>No cede fácilmente a las peticiones de sus interlocutores</u> <u>Se resisten a los cambios</u> <u>Frío, desconfiado, trato impersonal</u>	<u>Su misión es conseguir sus objetivos</u> <u>Detiene acciones que le desvíen de su objetivo.</u> <u>Planteamiento claro y conciso</u> <u>Sigue una línea lógica, analítica y detallada</u> <u>Nervioso, impaciente, le urge concretar</u> <u>Cortés y asertivo. Poco empático</u>	<u>Grandes comunicadores</u> <u>Capacidad de discurso para defender propuesta</u> <u>Gran habilidad para mostrar datos y gráficos para convencer</u> <u>Deben cuidar no divagar</u> <u>Ante presión, tratan de evadirla</u> <u>Interés en establecer relaciones personales</u>

Cada persona deberá identificar sus características como negociador y poder contestar las siguientes preguntas:

- ¿cómo me relaciono con las personas?
- ¿me agrada hablar frente al público?
- ¿cuál es mi capacidad de convencimiento?
- ¿cuál es mi interés por otras culturas?

- ¿en qué áreas o empresas me interesa desarrollarme profesionalmente?
- ¿qué conozco (debo aprender) para lograr mi objetivo profesional y de la empresa?

## **El contrato de compra venta internacional**

Las principales características del Contrato de Compra Venta Internacional son:

- Ser el factor central de toda transacción comercial, es el instrumento jurídico de la actividad económica internacional.
- Constituye el acuerdo de voluntades con fines lucrativos, entre partes cuyos centros operativos se encuentran en países distintos, sobre una mercancía lícita que debe pasar por Aduanas.
- En la negociación y perfeccionamiento de la compra venta internacional resulta importante identificar el canal de comercialización, si es con operadores directos u operadores indirectos o intermediarios, constituidos por personas físicas o morales (ambas con personalidad jurídica) que actúan por cuenta propia o por un tercero y bajo riesgos propios o por cuenta del tercero.

### **I. Son Operadores Directos:**

- *El exportador (vendedor)* quien emite la factura comercial y puede ser: el fabricante, un distribuidor, un comerciante, un comisionista (a nombre propio) o un franquiciado.
- *El Importador (comprador)* quien para el mismo efecto debe declarar la condición de su vendedor, por ejemplo si es el fabricante, etc. el que factura. El importador según los formularios aduaneros, puede ser: un fabricante, un mayorista, un minorista, un usuario.

### **II. Son Operadores Indirectos:**

- Aquellos operadores intermediarios que facilitan el acceso a un determinado mercado del exterior y que puede asegurar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado, actúan en virtud de un contrato de intermediación comercial en representación de otro.

Estos pueden ser:

- *Broker*, es el que actúa en función a un contrato de corretaje o mediación por el cual pone en contacto al comprador con el vendedor a quienes les vende información comercial cobrándoles la comisión pactada.
- *Comisionista*, es el que actúa en función a un contrato de comisión celebrado con una de las partes, por el cual participa por cuenta del comitente (quien lo contrata), cobra una comisión. Los comisionistas pueden ser: De venta (coloca pedidos) o de compra (comisionista por una sola transacción).
- *Agente Comercial*, es el que actúa con base en un contrato de agencia suscrito con el vendedor, por el cual puede colocar pedidos (intermediario) o vender del stock por su cuenta y riesgo, estando facultado para prestar servicios de postventa.
- *Sucursal*, es la empresa que actúa vinculada financieramente con su matriz, quien tiene acciones en la sucursal y le dicta la política a seguir.

**FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES**, son parte de los servicios financieros internacionales que ofrecen los bancos a sus clientes, mediante los cuales se pueden cobrar las transacciones comerciales internacionales (contratos de compra venta).

#### I. Orden de pago internacional

Con este servicio electrónico se efectúa el envío y recepción de fondos desde o hacia cualquier parte del mundo en la divisa solicitada, para ser acreditados en la cuenta del beneficiario.

Esta operación se puede solicitar en cualquier sucursal del banco emisor a nivel nacional, dirigido al público en general que sea cuentahabiente.

#### Beneficios

- Operadas en cualquier divisa a nivel mundial.
- Recepción de recursos del extranjero plenamente identificados para abono a la cuenta del beneficiario.
- Agilidad y seguridad en el envío.
- Disponibilidad de los fondos el mismo día y hasta un plazo de 72 horas.

#### Comisiones

#### Condiciones y requisitos

- Ser cuentahabiente del banco emisor.
- El envío de una orden de pago podrá ser por cualquier monto con cargo a su cuenta.
- Para el envío de recursos pagados con dólares en efectivo, se deberá observar los límites a que hace referencia el art. 115 de la lic.
- Efectuar el pago por el importe de la orden de pago internacional, así como de la comisión y el iva correspondiente.
- Para las órdenes de pago internacionales que se envían a países de la unión europea, es necesario mencionar el número de cuenta iban del beneficiario.

### **I. Giros internacionales**

El banco facilita la transferencia de fondos dólares desde México a cualquier parte del mundo a través de un documento nominativo, no negociable y pagadero hasta por la cantidad especificada en el mismo a favor de un beneficiario.

Esta operación se solicita en cualquier sucursal el banco emisor a nivel nacional.

#### Características

- No negociable.
- Pagadero hasta por la cantidad especificada en el mismo.

### Beneficios

- Seguridad en el manejo de pagos internacionales.
- Cobro en cualquier parte del mundo y en la divisa correspondiente.

### Comisiones

### Condiciones y requisitos

- Ser cuentahabiente del banco emisor.
- La compra de un giro podrá ser por cualquier monto con cargo a su cuenta.
- Para el pago de giros con dólares en efectivo, se deberá observar los límites a que hace referencia el art. 115 de la Ley.
- Identificación oficial vigente con fotografía y firma.

## **II. Remesas sobre el extranjero**

Servicio bancario de recepción de documentos expedidos en cualquier divisa, a cargo de un banco extranjero para su liquidación en moneda nacional o dólares americanos mediante abono a la cuenta de cheques del beneficiario en banco emisor.

Este producto está dirigido exclusivamente a cuentahabientes de cheques del banco emisor.

### Beneficios

- Seguridad en el manejo de cheques internacionales.
- Pagadero en dólares o en moneda nacional de acuerdo al tipo de cambio vigente al momento de la presentación.

### Comisiones

### Condiciones y requisitos

- Cuenta de cheques en banco emisor.
- Que el beneficiario de la remesa sea el mismo cuentahabiente.

### III. Cartas de crédito

Son una forma de pago utilizada en el comercio internacional que le garantiza como beneficiario el pago de sus productos o servicios y al ordenante la recepción de sus productos y/o servicios, de acuerdo al contrato de compraventa. El banco emisor proporciona el servicio de acuerdo a las características de la compraventa y es ejercida contra documentos. Pueden ser domésticas, de importación y stand by.

Esta operación se solicita en cualquier sucursal del banco emisor a nivel nacional.

Dirigido a personales morales o físicas que tengan una cuenta de cheques en el banco emisor.

#### Beneficios

- La máxima seguridad en la forma de pago de comercio internacional.
- Apego a las reglamentaciones nacionales e internacionales.
- Posibilidad de emitir operaciones a cualquier parte del mundo, a través de nuestra red de corresponsales.
- Se emite por el valor total de la transacción que garantiza.
- Vencimiento determinado por el contratante.
- Puede ser disponible a la vista o a plazo contra la documentación presentada en orden, de acuerdo a los términos de la carta de crédito.

#### Comisiones

#### Condiciones y requisitos

- Pago por adelantado de la carta de crédito.
- Tener una cuenta de cheques o débito en banco emisor.



### Riesgos por forma de pago en transacciones internacionales

Forma de pago	Momento de pago al vendedor (exportador)	Disponibilidad de los bienes para el comprador (importador)	Riesgos para el vendedor (exportador)	Riesgos para el comprador (importador)
Cheque	Antes de embarcar	Al arribo	Alto riesgo, verificar recomendaciones	Total confianza en el exportador al embarcar las mercancías
Giro bancario	A la fecha del giro	Antes del pago	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la carta de crédito (irrevocable y confirmada)	Mínimo riesgo. Sólo verificar cantidad y calidad al arribo
Orden de pago	Antes de embarcar	Al arribo	Alta confianza de que el importador envíe el giro, alto riesgo exportador	Alta confianza en el exportador, alto riesgo para el comprador
Cobranza bancaria	Cuando el embarque ha sido enviado	Al arribo	Ninguno, verificar el correcto acreditamiento a la cuenta	Riesgo medio, el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto

Carta de crédito (confirmada e irrevocable)	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (facturas, conocimiento de embarque, etc.)	A la llegada del embarque previamente confirmado	Riesgo medio ante la renuencia del comprador de cubrir las letras de cambio	Casi ninguno, especificando los requerimientos del comprador en la carta de crédito
---	--	--	---	---

## **UNIDAD IV: PROGRAMAS PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.**

CONTENIDO:

**Programa de Promoción Internacional Bancomext.**

**Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación (IMMEX)**

**Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX).**

**Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).**

**Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).**

**Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).**

**Programa de Promoción Sectorial (PROSEC).**



La economía internacional en su discurso tradicional ofrece mejorar las condiciones de vida de todos los participantes a través del intercambio comercial, esto obliga a los agentes económicos a buscar las mejores formas de obtener tales beneficios, situación que requiere el análisis exhaustivo de las condiciones que rigen el intercambio comercial de bienes y servicios, haciendo uso de los lineamientos y normatividad que se implementan en cada país o bloque comercial.

Se requiere el análisis y discusión de la naturaleza de los programas gubernamentales y de instituciones privadas que impulsan el fomento al comercio exterior como son OMC, acuerdos y tratados comerciales signados por México, Secretaría de Economía (Siicex, Siavi, ProMéxico), Bancomext, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Inegi, Imco, y cámaras correspondientes, así como la revisión documental de organismos

públicos y privados que posibilitan el mejoramiento de condiciones que coadyuvan al crecimiento y obtención de beneficios, proponiendo la implementación de mecanismos y alternativas para incursionar en el mercado mundial en forma exitosa.



Promoción exportaciones  
 Promoción importaciones  
 Programas sectoriales  
 Ferias comerciales  
 Misiones comerciales

### **Bibliografía:**

Bases de datos en organismos nacionales e internacionales de comercio, sitios de internet, etc.

Lerma, A.; Márquez, E. (2010) Comercio y Marketing internacional. Cengage Learning. Cuarta Edición

ProMéxico (en línea) Guía Básica del exportador  
[www.promexico.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf](http://www.promexico.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf)



### **Programa de Promoción Internacional Bancomext.**

Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación (IMMEX)

El Gobierno Federal publicó el 1 de noviembre de 2006 el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), con modificaciones en:

- 16 de mayo de 2008
- 24 de diciembre de 2010

Se considera como la facilidad que da el gobierno mediante la autorización del mismo para que se dé el proceso industrial de:

- Manufacturar, maquilar o de servicios destinados a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importada temporalmente, para su posterior retorno al extranjero.

#### Objetivo

- Incrementar y promover la exportación y acceso a mercados internacionales por parte de las empresas mexicanas
- Estimular la modernización de la infraestructura productiva del país
- Otorgar facilidades para Procesos industriales. Servicios a mercancías de exportación y Prestación de servicios de exportación

#### Beneficiarios

Designados por la Secretaría de Economía, (SE) quien podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional a que tributen de conformidad con el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta un solo Programa IMMEX.

#### Beneficios:

- No pagar el Impuesto General de importación (IGI-arancel-Ad valorem), debe considerar lo establecido en los artículos 63-A de la Ley Aduanera y 303 del TLCAN.
- No pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA), según artículo 9 fracción IX de la ley del IVA
- No pagar las Cuotas compensatorias
- Disminución del Derecho de Trámite Aduanero (DTA), del 8 al millar, según art. 49 de la ley Federal de Derechos, a 1.76% para maquinaria y \$179.00 para los insumos o bien la tasa fija que esté vigente.
- No pago del IVA en compras nacionales, ver Art. 1-A, fracción IV de la Ley del IVA.
- La facilidad de hacer pedimentos virtuales.
- Del 8 al millar, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación, en los casos distintos a los señalados en las siguientes

fracciones o cuando se trate de mercancías exentas conforme a la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación o a los Tratados Internacionales.

- Del 1.76 al millar sobre el valor que tengan los bienes, tratándose de la importación temporal de bienes de activo fijo que efectúen las maquiladoras o las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía o, en su caso, la maquinaria y equipo que se introduzca al territorio nacional para destinarlos al régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados.

### **Marco Legal Aplicable:**

Decreto IMMEX.

Decreto que establece los Programas de Promoción Sectorial

Ley Aduanera y su Reglamento

Ley Federal de Derechos

Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento

Ley del Impuesto al Activo

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.

Código Fiscal de la Federación.

Tratado de Libre Comercio con América del Norte

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea

Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio

Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior

Reglas de Carácter Fiscales

Reglas del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en Materia Aduanera.

Reglas Generales del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

Actualización

- En la reforma fiscal, la Secretaría de Hacienda propuso cobrar IVA al momento de internar importaciones temporales, un impuesto recuperable si los productos comprados se incorporan a las exportaciones
- Incluye el requisito de propiedad por parte del maquilante extranjero de al menos 30% de la maquinaria y equipo utilizado en la operación de maquila.
- Con la nueva ley se eliminan los beneficios de reducción en el ISR otorgados por decretos presidenciales
- Tras el objetivo de certificar a las empresas IMMEX bajo las modalidades A, AA y AAA para la exención del pago del IVA a importaciones temporales, el SAT establece el procedimiento de certificación.

**Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) (dejaron de funcionar al implementarse IMMEX)**

- Los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila)
- Los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) cuyas empresas representan en su conjunto el 85% de las exportaciones manufactureras de México

Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

**Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).** [www.gob.mx/promexico](http://www.gob.mx/promexico)

El programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) tiene por objeto fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

Para efectos de esto, feria es un acto de realización periódica en el que diversos expositores exhiben u ofrecen uno o más productos o servicios con la finalidad de fomentar sus relaciones comerciales internacionales y atraer a posibles compradores del exterior.

Para obtener los beneficios de este programa se deberá contar con el Certificado de FEMEX, el cual otorgará la Secretaría de Economía, siempre y cuando cumplan lo siguiente:

I. Organizadores de ferias:

- a) Tengan como objetivo fundamental promover las exportaciones no petroleras;
- b) Cuenten con personal que tenga una experiencia comprobada en la realización de ferias internacionales de por lo menos tres años, o bien contraten los servicios de empresas especializadas en la materia, que reúnan esta característica;
- c) Comprueben que han realizado por lo menos en tres ocasiones la feria, y propongan la periodicidad y duración conforme a las cuales la organizarán en lo sucesivo;
- d) Se comprometan a organizar la feria por lo menos tres veces ininterrumpidamente conforme a la periodicidad y duración que hubiesen propuesto;
- e) Comprueben que la feria se llevará al cabo en instalaciones apropiadas para la exhibición de los productos;
- f) Se comprometan a destinar a la organización de la feria una inversión mínima de un millón doscientos mil pesos, y

Garanticen la participación en la feria de por lo menos cien empresas expositoras de productos elaborados en México y de un número igual de compradores extranjeros especializados. Satisfecho lo anterior, podrán participar también empresas expositoras de productos extranjeros, siempre que su número no rebase el equivalente al treinta por ciento de los expositores de productos nacionales.

II. Constructores, que presenten un proyecto viable para la edificación de un recinto para la realización de una feria, el cual deberá especificar sus características de infraestructura y de servicios, así como la fecha límite para concluir la obra.

Los organizadores de ferias que obtengan el Certificado de FEMEX deberán presentar a la Secretaría, un reporte respecto de la feria que hayan organizado o en la que hayan participado, dentro de los dos meses siguientes a su conclusión.



La SHCP tomará las medidas necesarias para que el BANCOMEXT, otorgue apoyos financieros a los organizadores de ferias que hayan obtenido el Certificado de FEMEX, bajo un programa que contemple lo siguiente:

- I. Prestarles el servicio de banca de primer piso;
- II. Otorgarles créditos conforme a los productos financieros vigentes;
- III. Promover sus eventos a nivel internacional,

El programa FEMEX brinda a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal.

BANCOMEXT otorgará apoyos financieros tanto a los organizadores de los eventos que cuenten con Certificado Femex como a los expositores. Asimismo prestará servicios de banca de primer piso, brindará créditos conforme a los productos financieros vigentes, promoverá el evento a nivel internacional y apoyará la participación de compradores profesionales de otros países.

Los expositores de mercancías extranjeras también podrán participar en los eventos FEMEX, siempre y cuando su número no represente más del 30 % de los expositores de productos nacionales.

Compromisos:

A fin de gozar de los beneficios del programa FEMEX, sus titulares deben:

- Demostrar que cumplen con los requisitos y compromisos del programa, y
- Los titulares de Certificados FEMEX-Organizadores están obligados a presentar al término de cada evento, un reporte de la feria que hayan organizado o participado, dentro de los dos meses siguientes a su conclusión.
- Este reporte debe presentarse en el formato establecido para tal fin y acompañarse de la documentación comprobatoria correspondiente.

**Programa de Promoción Sectorial (PROSEC).**

Es un programa sectorial, dirigido a personas morales establecidas en el país productoras de bienes.

Permite importar mercancías con arancel ad-valorem preferencial. Es necesario contar con la autorización correspondiente al sector que se desee.

La vigencia de los programas será anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 del Decreto PROSEC.

#### Beneficiarios

- **DIRECTOS:** Los productores que cuenten con autorización, podrán optar por importar los bienes con el arancel preferencial, siempre que éstos se empleen en la producción de las mercancías correspondientes a cada programa.
- **INDIRECTOS:** Los productores de bienes para producir las mercancías a que se refieren las fracciones de dicho artículo y clasificados en las fracciones arancelarias de la Tarifa de la LIGIE, podrán ser importados con el arancel, de acuerdo al programa que le corresponda

#### Obligaciones

- **ARTÍCULO 8.-** Los productores deberán presentar un informe anual a la Secretaría de sus operaciones realizadas al amparo del programa correspondiente al ejercicio inmediato anterior a más tardar el último día hábil del mes de abril.
- Cuando la empresa no presente el informe a que se refiere el párrafo anterior, dentro del plazo establecido, su programa perderá temporalmente su vigencia y no podrá gozar de sus beneficios en tanto no subsane esta omisión. En caso de que para el último día hábil del mes de junio la empresa no haya presentado dicho informe el programa perderá definitivamente su vigencia
- **ARTÍCULO 10.-** Los bienes importados al amparo de este Decreto no podrán ser destinados a propósitos distintos de los señalados en el artículo 4 de este ordenamiento

- Tampoco podrán ser enajenados ni cedidos a ninguna otra persona, salvo que ésta opere al amparo del presente Decreto, se cumpla con las disposiciones contenidas en la Ley Aduanera y con las reglas que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y siempre que el enajenante cuente con un programa autorizado y cumpla con lo dispuesto en este Decreto

#### Plazos de permanencia

Cuando la importación de los bienes se realice adicionalmente utilizando un programa IMMEX, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera

Cuando la importación de los bienes se realice adicionalmente utilizando un programa IMMEX, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera

Para ambos casos, el titular de un programa PROSEC, deberá destinar la mercancía importada a la fabricación de las mercancías comprendidas en los sectores que se le hubiese autorizado

#### Clasificación Prosec

1.1 Permisos de importación y exportación: temporal o definitiva

2 Clasificación de los Programas de Promoción Sectorial:

2.1 De la Industria Eléctrica;

2.2 De la Industria Electrónica;

2.3 De la Industria del Mueble;

2.4 De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos;

2.5 De la Industria del Calzado;

2.6 De la Industria Minera y Metalúrgica;

2.7 De la Industria de Bienes de Capital;

2.8 De la Industria Fotográfica;

2.9 De la Industria de Maquinaria Agrícola;

2.10 De las Industrias Diversas;

2.11 De la Industria Química;

- 2.12 De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico;
- 2.13 De la Industria Siderúrgica;
- 2.14 De la Industria de Productos Farmacéuticos, Medicamentos y Equipo Médico;
- 2.15 De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz y de Autopartes;
- 2.16 De la Industria del Papel y Cartón;
- 2.17 De la Industria de la Madera;
- 2.18 De la Industria del Cuero y Pieles;
- 2.19 De la Industria Automotriz y de Autopartes;
- 2.20 De la Industria Textil y de la Confección;
- 2.21 De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares;
- 2.22 De la Industria del Café;
- 2.23 De la Industria Alimentaria,
- 2.24 De la Industria de Fertilizantes.

Estos programas han ido disminuyendo su participación en la medida en que el programa IMMEX se ha implementado en las diferentes industrias y sectores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Appleyard, D.; Field, A. (2013) *Economía Internacional*. McGraw-Hill Education. Cuarta edición.
- Bancomext (2007) *Guía Básica del Exportador* 12ava. Edición
- Carbaugh, Robert J. (2009) *Economía Internacional*, 12ª. Edición, Ed. Cengage Learning, México.
- Daniels, J., Radebaugh, L. (2013) *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*. Pearson. 14ª edición
- Kerr, W. A. Gaisford, J. (2008) *Handbook on International Trade Policy* , Edward Elgar Publishing

- Kozikowski, Zbigniew (2007) *Finanzas Internacionales*, Ed. Mc Graw Hill, México.
- Krugman, P., Obstfeld, M. (2011), *International Economics: Theory and Policy*. Pearson. Novena edición.
- Lerma, A.; Marquez, E. (2010) *Comercio y Marketing internacional*. Cengage Learning. Cuarta Edición
- Lerma, A.; Marquez, E. (2013) *Misiones Comerciales*. Alfaomega. Primera Edición
- Salvatore, Dominick (1999) *Economía Internacional*, Ed. Prentice-Hall.
- Vietor, Richard H. K. (2008) *Cómo Competen Los Países*. Ed. Deusto, España.
- Villarreal René (1979), *Economía Internacional*, *El Trimestre Económico* No. 30, Ed. FCE.