



**ITESM**  
Campus Guadalajara

# EL TLC

Oportunidades de  
exportación para

Jalisco

bancapromex



**FIDEJAL**  
Fideicomiso Jalisco

**El TLC**  
**Oportunidades de exportación para Jalisco**



---

## INDICE

Agradecimientos .....	i
Introducción .....	ii
<b>Capítulo 1</b>	
Síntesis del texto del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica .....	3
1. Visión General del Tratado .....	3
1.1 Antecedentes .....	3
1.2 La Negociación .....	3
1.3 El marco rector del TLC .....	4
1.4 Contenido del TLC .....	5
2. Tratado Nacional y Acceso a Mercados .....	6
2.1 Acuerdos logrados con el TLC .....	6
2.2 Aranceles .....	6
2.3 Mecanismos de exención de aranceles a insumos utilizados para exportar .....	7
2.4 Importación temporal .....	7
2.5 Medidas no arancelarias .....	7
3. Reglas de origen .....	8
3.1 Determinación del origen .....	8
4. Principales resultados de la negociación de sectores específicos .....	13
4.1 Industria automotriz y de autopartes .....	13
4.2 Capítulo Agropecuario .....	14
4.3 Industria textil y del vestido .....	17
4.4 Energía y Petroquímica básica .....	20
4.5 Comercio transfronterizo de servicios .....	22
4.6 Servicios financieros .....	25
5. Inversión, servicios y asuntos relacionados .....	28
5.1 Principales resultados de la negociación .....	28
5.2 Disciplinas básicas .....	29
6. Otros puntos del tratado .....	30
6.1 Salvaguardas .....	30
6.2 Compras del sector público .....	31
6.3 Normas técnicas .....	31
6.4 Propiedad intelectual .....	31
6.5 Solución de controversias .....	32



6.6 Acuerdos paralelos .....	32
7. Bibliografía .....	34
<b>Capítulo 2</b>	
Estructura económica y sectorial del Estado de Jalisco .....	37
Los clusters sectoriales .....	39
Aceites y grasas vegetales comestibles .....	40
Agua embotellada .....	41
Apicultura .....	42
Industria de las bebidas no alcohólicas .....	43
Fabricación de bicicletas .....	44
Industria de la cerámica .....	45
Cultivo de camarón .....	46
Industria del ganado porcino .....	47
Producción de granos .....	48
Industria avícola .....	49
Cultivo de hortalizas y especias .....	50
Industria del latex y del hule .....	51
Industria química .....	52
Industria del vidrio .....	53
Industria joyera .....	54
Fabricación de motocicletas .....	55
Fabricación de muebles .....	56
Cultivo del nopal .....	57
Industria del papel .....	58
Industria del plástico .....	59
Industria petroquímica y refinación .....	60
Industria automotriz .....	61
Industria de la caña de azúcar .....	62
Industria del tequila .....	63
Industria del calzado .....	64
Industria del cemento .....	65
Industria de la cerveza .....	66
Industria de la cera .....	67
Industria electrónica .....	68
Industria envasadora de alimentos .....	69

Industria de las fibras blandas .....	70
Floricultura .....	71
Producción de ganado bovino .....	72
Industria del hierro y acero .....	73
Industria farmacéutica .....	74
Industria de la curtiduría .....	75
Industria de los lácteos .....	76
Análisis de los clusters del Estado de Jalisco .....	77
Industria de la caña de azúcar .....	77
Industria automotriz .....	77
Ganado bovino .....	78
Industria dulcera .....	78
Industria del calzado .....	78
Industria avícola .....	79
Industria de la curtidoría .....	79
Cemento y concreto .....	80
Industria de envasado y conservas alimenticias .....	80
Industria del hierro y acero .....	80
Industria de fibras blandas .....	81
Floricultura .....	81
Industria de maquiladora de equipo eléctrico .....	82
Industria de la cerveza .....	82
Industria láctea .....	82
Industria farmacéutica .....	83
Industria de las bebidas destiladas de agave .....	83
<b>Capítulo 3</b>	
Oportunidades sectoriales para los productos de Jalisco .....	87
<b>Capítulo 4</b>	
Estrategias sectoriales para el desarrollo de los productos jaliscienses en el exterior .....	105
<b>Capítulo 5</b>	
Estrategias de desarrollo para el estado de Jalisco .....	115
<b>Conclusiones</b>	
Conclusiones .....	119



---

## **Agradecimientos**

El Sistema Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey a través del Centro de Estudios Estratégicos agradece a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) la oportunidad de llevar a cabo el proyecto “México y el Tratado de Libre Comercio”, el cual sirvió de base para la elaboración del presente documento.

De manera muy especial queremos agradecer al Fideicomiso Jalisco (FIDEJAL) y a Banca Promex el apoyo recibido para la publicación .

Igualmente queremos reconocer la importante labor de convocatoria realizada por las cámaras industriales de Jalisco y a sus asociados, que desinteresadamente participaron en las sesiones de trabajo aportando su experiencia y conocimiento.

Un especial reconocimiento por su labor profesional a los investigadores y asistentes de investigación del Centro de Estudios Estratégicos del ITESM Campus Guadalajara.

Finalmente, es importante señalar que el presente documento representa el esfuerzo conjunto de instituciones comprometidas con el desarrollo del estado de Jalisco, y que tiene como objetivo principal apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios en su búsqueda de nuevas oportunidades.

Centro de Estudios Estratégicos  
Sistema ITESM





## Introducción

Debido a la globalización de los mercados, es necesario pensar que los productos producidos en nuestro país no sólo tienen un mercado local sino también internacional. Dentro de este ambiente, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC), juega un papel predominante al abrir las fronteras nacionales a la competencia directa de Estados Unidos y de Canadá. Sin embargo, para los productos mexicanos también se abre una nueva oportunidad al poder acceder libre de aranceles al mercado de Estados Unidos, creándose de esta forma, una oportunidad para nuestros productos, basado en el monto de las importaciones del mercado de Estados Unidos y el crecimiento del sector en los últimos 4 años.

La implantación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica representa un cambio fundamental en la estructura económica de México y en la de cada una de sus entidades federativas. Las empresas y las regiones mexicanas se enfrentan a una situación cambiante ante la cual, es necesaria una profunda reflexión para lograr la consolidación de cada empresa y de cada uno de los estados como entidades competitivas, modernas y en constante desarrollo.

El TLC fuerza a las empresas mexicanas a competir con las empresas extranjeras por los mercados domésticos y al mismo tiempo las impulsa a aventurarse a conquistar los mercados de otros países con productos competitivos y de alta calidad, de tal forma que la escala incrementada del mercado sea un elemento más en su ventaja competitiva. Este nuevo esquema de competencia, implica una reorganización en los esquemas productivos de cada empresa y una búsqueda consciente de oportunidades de crecimiento.

El presente trabajo presenta al estado de Jalisco y sus oportunidades derivadas del TLC; se analizan cuáles son los principales productos producidos en el estado, y cuáles son los que tienen potencial exportador de acuerdo a ciertos indicadores de mercado en Estados Unidos, como monto de las importaciones en 1993, crecimiento de las mismas de 1989 a 1993 y la participación de México dentro de las importaciones norteamericanas.

Pretender explicar los beneficios del acuerdo sin explicar brevemente las condiciones del mismo, sería poco útil para los usuarios de este trabajo. Es por ello que se ha incluido un breve resumen del libro “Entendiendo el TLC”, buscando ubicar al lector en el contexto del Tratado de una manera rápida y concisa.

En segundo término se presenta la estructura económica del estado con los sectores industriales de mayor peso económico junto con las cadenas productivas más importantes con el fin de ilustrar cuáles son las áreas de oportunidad dentro de cada industria en específico.

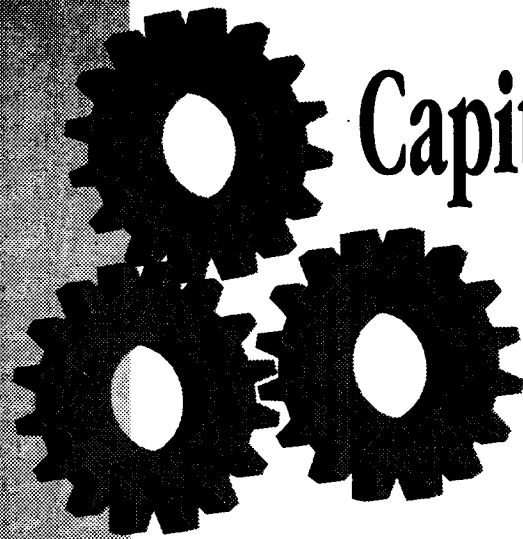
En el siguiente capítulo, continuamos con las oportunidades de mercado para los productos elegidos como de mayor potencial exportador.

El capítulo 4, presenta la problemática de exportación por sector y las estrategias necesarias para solucionar los problemas que se presentan dentro de esos sectores con la finalidad de fomentar una cultura de exportación basada en la globalización de mercados.

En el capítulo 5, se proponen las estrategias de integración del estado para mejorar su posición competitiva a nivel nacional y fomentar una cultura exportadora basada en los mercados de Estados Unidos, tomando como base los productos producidos en el estado. Por último, se hacen las conclusiones respecto al estudio.

Por último, se hace necesario mencionar que este trabajo tiene como base algunos resultados del estudio patrocinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial llamado “Jalisco y el TLC”, además, se utilizan datos tomados de las sesiones con empresarios llevados a cabo dentro del proyecto antes citado con el fin de hacer más real y de mayor aplicación práctica al contexto de los empresarios jaliscienses.





# Capítulo 1

**Síntesis del texto del  
Tratado de Libre Comercio de Norteamérica**





## Síntesis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

### 1. Visión General del Tratado

#### 1.1 Antecedentes

El proceso de internacionalización de la economía ha llevado en los últimos años a adoptar medidas por parte de los gobiernos que permitan crear las condiciones adecuadas para que sus naciones compitan ventajosamente en el mercado mundial. La disputa por alcanzar un lugar en el concierto internacional ha derivado en políticas económicas cada vez más agresivas donde no cabe más la actuación de un país aisladamente.

En la última década esto ha dado lugar a la formación de bloques multinacionales a través de los cuales varias naciones acuerdan concertadamente aplicar políticas comerciales, la Comunidad Económica Europea es un ejemplo de ello. Así también acuerdos bilaterales permiten a dos naciones unir esfuerzos para obtener el máximo beneficio de su intercambio comercial.

Este proceso de globalización ha abarcado no solamente al intercambio de mercancías sino que incluye también el comercio de servicios y la movilización del capital, lo cual implica acuerdos y procedimientos administrativos más complejos que los de años anteriores.

Esta nueva característica del comercio internacional conlleva la necesidad por parte de los países participantes de crear una infraestructura legal y una cultura de intercambio internacional que propicie y facilite la participación en estos acuerdos internacionales.

En nuestro país, recientemente se iniciaron los cambios necesarios encaminados a la apertura económica: la inclusión de México en el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT) en 1986 marcó el inicio de una nueva era económica donde el intercambio internacional habrá de ser la nueva característica.

Esta apertura económica alcanzará su más alto nivel con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tratado Trilateral de Libre Comercio, TLC como también es conocido) del cual son socios México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Este tratado constituirá un importante instrumento de política económica interna cuya pretensión es apoyar el proceso de modernización económica oficial. El TLC como una estrategia más de desarrollo deberá responder no solamente a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales, sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país contribuyendo a resolver los graves problemas económicos del país como la inflación, proteccionismo y endeudamiento, entre otros.

#### 1.2 La negociación

A fin de llevar a cabo las diferentes mesas de trabajo para negociar los términos del Tratado, se creó en México la Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio compuesta por representantes de las secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Trabajo y Previsión Social, del Banco de México y la oficina de la Presidencia de la República. Se creó además un Consejo Asesor formado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y de las principales Universidades e Instituciones de Educación Superior.

Los representantes de los sectores productivos agrupados en la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) mantuvieron una participación activa en las negociaciones.

A través de estas tres entidades se participó en las pláticas con los representantes de Estados Unidos y Canadá hasta finalmente llegar

a un consenso en los diferentes capítulos del Tratado.

El resultado final fue un Tratado comprensivo global que va más allá de lo que un Tratado de Libre Comercio provee, ya que contiene disposiciones y disciplinas de los cuales no existían precedentes en tratados internacionales, así en el TLC no hay excepciones sectoriales como es el caso del sector agropecuario donde se elimina la totalidad de las restricciones para el comercio. De igual manera es la primera vez que se incluyen disposiciones sobre la propiedad intelectual y de carácter ecológico ya que se establecen compromisos de cada uno de los países para preservar el medio ambiente.

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte dió como resultado uno de los tratados comerciales más avanzados del mundo, pues:

- Reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica
- Vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos de capital
- Adopta los principios del multilateralismo establecidos en el GATT.

### **1.3 El Marco Rector del TLC**

Las negociaciones se realizaron bajo una serie de principios rectores que son los siguientes:

Primero, la liberalización del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión se realizaría con estricto apego a lo establecido por la Constitución Mexicana.

Segundo, el Tratado sería compatible con el artículo XXIV del GATT a fin de mantener y fomentar en el futuro el comercio con países fuera de América del Norte.

Tercero, el calendario de desgravación debería reflejar la asimetría entre México y sus vecinos del norte dando oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional.

Cuarto, impedir que las normas y estándares técnicos se convirtieran en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas.

Quinto, establecer reglas de origen transparentes para asegurar los beneficios del Tratado a los productores de los tres países evitando así problemas de triangulación donde algún país no socio recibiera estos beneficios; al mismo tiempo que garantiza la competitividad de los socios pues podrán incorporar insumos de países ajenos al TLC.

Sexto, el establecimiento de reglas claras para evitar subsidios que distorsionen al comercio y afecten las condiciones de competencia.

Séptimo, la creación de instancias administrativas que permitieran la aplicación sencilla y expedita a la solución de controversias proporcionando diferentes canales para agilizar su solución.

Estos siete principios rectores marcaron la pauta general de los acuerdos negociados, además en cuanto a inversión quedó reservado al Estado Mexicano:

- La propiedad y operación de sistemas de satélites y estaciones terrenas.
- Los servicios de telegrafía y radiotelegrafía.
- La operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano.
- La emisión de billetes y monedas.
- Los servicios sociales (salud, educación pública, administración de justicia, etc.)

Además queda reservado a los mexicanos:

- Los servicios de notarios, agentes aduanales y tripulación de ferrocarriles y embarcaciones de bandera mexicana (Artículo 32 Constitucional).
- Se excluye a los extranjeros de la adquisición del dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos (Artículo 27 Constitucional).

En cuanto al sector energético, el Estado Mexicano se reserva el carácter estratégico del mismo y el derecho exclusivo de invertir en la industria petrolera, en las actividades que la componen y en el comercio de los bienes reservados al estado.

#### **1.4 Contenido del TLC**

Los principales temas contenidos en el texto del Tratado son: Comercio de Bienes, Comercio de Servicios, Inversión y Normas; así también aparecen disposiciones generales aplicables a: Comercio, Compras del Sector Público, Prácticas Desleales, Salvaguardas, Movilidad Temporal de Personas de Negocios y Propiedad Intelectual.

Estos temas están contenidos en ocho secciones las cuales se distribuyen en 22 capítulos. La primera sección contiene los aspectos generales donde se establecen los objetivos y las definiciones comunes al cuerpo del Tratado.

La segunda sección comprende seis capítulos acerca del comercio de bienes. En el capítulo tres se establecen las disposiciones que regirán para dar trato nacional a los productos de la región, destacando aquí dos sectores que por sus características se les dio tratamiento especial dentro de este capítulo, el sector automotriz y el textil, cuyas disposiciones aparecen como anexos por ser de carácter transitorio. El capítulo cuatro contiene las reglas de origen que son las características que deben tener los productos para ser considerados como originarios y disfrutar de los beneficios de este Tratado. El capítulo cinco acerca de disposiciones aduanales se considera muy importante pues reconoce las dificultades administrativas de la operación de un régimen de libre comercio. Dentro de esta segunda sección aparecen dos capítulos que tienen que ver con dos sectores estratégicos en nuestra economía: el energético y el agropecuario, incluyendo en éste último las medidas en materia de normas sanitarias y fitosanitarias. Finalmente, en el capítulo ocho se establecen las medidas de emergencia como salvaguardas que servirán para proteger temporalmente a algunos sectores amenazados por el crecimiento anormal de importaciones.

La tercera sección, barreras técnicas al comercio, comprende un solo capítulo, el nueve, que establece disciplinas de normatividad y los compromisos de homologación entre las Partes para la normatividad de bienes.

La cuarta sección consta también de un solo capítulo y se refiere a compras del sector público en cuanto a sus disciplinas, sus reservas, así como las entidades encubiertas, los montos y procedimientos que las partes se comprometen a seguir en las licitaciones públicas.

La quinta sección incluye seis capítulos, del once al dieciséis, y se refiere a inversión, los servicios y otros asuntos afines. El capítulo once establece disciplinas que los países van a imponer y los derechos que van a otorgar a las industrias extranjeras. El capítulo doce es el comercio transfronterizo de servicios; el trece se refiere a telecomunicaciones; el catorce, a servicios financieros; el quince establece políticas de compromisos, monopolios del estado y disciplinas que algunas empresas deben de cumplir. Por último en esta sección, el capítulo dieciséis se refiere a la entrada temporal de personas de negocios de cualquiera de los países miembros.

La sexta sección consta de un único capítulo sobre propiedad intelectual y establece los componentes sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual.

La séptima sección contiene tres capítulos acerca de disposiciones administrativas e institucionales como el capítulo dieciocho que trata



sobre la publicación, notificación y administración de leyes; el capítulo diecinueve, acerca de la revisión y solución de controversias en materia antidumping y cuotas compensatorias; y el capítulo veinte, sobre disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

La octava y última sección, en dos capítulos, señala algunas excepciones, disciplinas del Tratado y disposiciones que regulan la vida del Tratado.

## **2. Trato Nacional y Acceso a Mercados**

### **2.1 Acuerdos Logrados con el TLC**

#### *Trato Nacional*

El artículo 301 del Tratado incorpora el artículo III del GATT, el cual establece que cada una de las Partes otorgará trato nacional a los bienes de otra de las Partes, con excepción de las medidas señaladas en el anexo 301.3, así como las comprendidas en las excepciones generales del Tratado. Las primeras incluyen, entre otras, los controles de Canadá sobre la exportación de troncos de todas las especies; disposiciones que facultan a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México a negar a embarcaciones extranjeras el derecho a desempeñar ciertos servicios autorizados por su país de origen si no existe trato recíproco; impuestos estadounidenses sobre perfumes importados que contengan licores destilados de acuerdo a disposiciones del Internal Revenue Code, y las excepciones generales del Tratado, incluyendo las establecidas en el artículo XX del GATT.

### **2.2 Aranceles**

#### *Desgravación Arancelaria*

Se establece en el artículo 302 el precepto fundamental de que ninguna de las partes podrá incrementar arancel alguno existente, ni adoptar alguno nuevo y además se deberán ir eliminando los existentes de acuerdo a las listas de cada país.

En cuanto a las categorías de desgravación el tratado establece cuatro plazos principales para la desgravación arancelaria:

1) el primer grupo de mercancías está libre de aranceles desde el primer día en que entró en vigor el Tratado. De las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos 6,800 fracciones arancelarias entran en este primer grupo, equivalentes a entre el 79 y 80% de las exportaciones no petroleras a los Estados Unidos y Canadá. De éstas, alrededor de 4,300 corresponden al Sistema Generalizado de Preferencias.

A su vez, México desgravó de inmediato 5,900 fracciones arancelarias, las cuales representan alrededor de 43% y 41% de las importaciones no petroleras provenientes de los Estados Unidos y Canadá.

Algunos de los productos que entran en este primer grupo son:

Monitores, impresoras para computadora, unidades de cómputo, locomotoras diesel-eléctricas, fotocopiadoras, teléfonos celulares, turbinas para aviones, etc.

2) El segundo grupo estará sujeto a un programa de desgravación que terminará al inicio del quinto año de vigencia del tratado. En cuanto a las exportaciones mexicanas, los países socios desgravarán durante este plazo cerca de 1,200 productos, que representaron en 1991 el 8%

de las exportaciones no petroleras a esos países.

México, por su parte, desgravará 2,500 productos, que representan entre el 18% y 19% de las importaciones provenientes de los Estados Unidos y Canadá.

3) El tercer grupo de productos se desgravará en un plazo de diez años, a partir del inicio del Tratado. En este plazo México desgravará 3,300 productos que constituyen el 38% de las importaciones provenientes de los países socios, mientras que Estados Unidos desgravará 700 productos, y Canadá 1,600, equivalentes al 7 y 12%, respectivamente en 1991, de las exportaciones mexicanas no petroleras hacia esos países.

Entre los productos de este grupo se incluyen:

Autos grandes de pasajeros, refrigeradores domésticos, autos medianos de pasajeros, pañales, interruptores eléctricos, máquinas niveladoras, vehículos para usos especiales, lingotes de aluminio, etc.

4) El cuarto grupo comprenderá un plazo de desgravación de hasta quince años. Los productos sujetos a esta disposición constituyen aproximadamente un 1% de las importaciones de cada uno de los países signatarios.

### **2.3 Mecanismos de Exención de Aranceles a Insumos Utilizados para Exportar**

De acuerdo al artículo 303, México contará con un período de gracia de 7 años para los programas existentes para la exportación de productos que contengan insumos importados de otra de las Partes. Al octavo año entrará en vigor una nueva fórmula que establece que sobre insumos no regionales incorporados a productos exportados no podrán exentarse (devolverse) aranceles sino por la menor de dos cantidades: 1) aranceles pagaderos por el país exportador sobre insumos no regionales incorporados en el producto exportado, ó 2) aranceles pagados sobre el producto exportado en el país importador final.

Las importaciones de esta medida son importantes toda vez que pasado el período de transición, los aranceles de las mercancías exportadas a los Estados Unidos y Canadá serán cero y por lo tanto siempre será la menor de ambas cantidades. Esto se traduce, en que la devolución de aranceles sobre importación temporal por motivo de reexpresión cesará.

El mensaje del articulado es claro para las empresas maquiladoras o que estén bajo cualquier esquema de importación temporal: les conviene sustituir proveedores de materiales no originarios por proveedores de cualquiera de las partes, dado que de no hacerlo, tendrán que pagar la totalidad de los aranceles de importación; en cambio si usan materiales de la región, sus aranceles se eliminarán casi en su totalidad para el año 2003 restando importancia al hecho de que ya no se devuelvan los impuestos de importación.

### **2.4 Importación Temporal**

En el artículo 305 las Partes se obligan a otorgar el ingreso libre de arancel a la importación temporal de los siguientes productos: 1) equipo utilizado en actividades que señala el capítulo de Entrada Temporal de Gente de Negocios; 2) equipo para televisión, prensa o cinematografía; 3) bienes que tengan propósitos deportivos y 4) muestras comerciales y películas publicitarias. Asimismo, se otorgará el reingreso libre de arancel a los productos reimportados que hubieren salido para su reparación en otro país, de acuerdo al artículo 308.

### **2.5 Medidas no arancelarias**

Se eliminan las barreras no arancelarias mediante las siguientes disposiciones:

1. Trato nacional

2. No restricciones a la importación y a la exportación
3. No impuestos a la exportación
4. Otras medidas sobre exportación
5. Eliminación de derechos aduaneros
6. Disciplinas sobre mercado de origen
7. Reconocimiento de productos distintivos
8. Disciplinas sobre ventas internas de vinos y licores

### 3. Reglas de Origen

#### 3.1 Determinación de Origen

El Capítulo distingue tres tipos de productos originarios:

- A. Productos totalmente obtenidos o producidos en la región<sup>1</sup>
- B. Productos elaborados totalmente con insumos originarios.
- C. Productos elaborados parcialmente con insumos no originarios.

A continuación se definen con precisión cada uno de estos tres tipos de productos originarios:

#### *Productos totalmente obtenidos o producidos en la región*

Los siguientes productos pueden calificar como originario bajo este criterio:

- (a) minerales extraídos en territorio de una o más de las Partes;
- (b) productos vegetales, tal como se definen esos productos en el Sistema Armonizado, cosechados en territorio de una o más de las Partes;
- (c) animales vivos, nacidos y criados en el territorio de una o más de las Partes;
- (d) bienes obtenidos de la caza o pesca en territorio de una o más de las Partes;
- (e) bienes (peces, crustáceos, y otras especies marinas) obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por una de las Partes y que lleven su bandera;
- (f) bienes producidos a bordo de barcos-fábrica, a partir de los bienes identificados en el inciso (e) siempre que tales barcos-fábrica estén registrados o matriculados por alguna de las Partes y lleven su bandera;
- (g) bienes obtenidos por una de las Partes o una persona de una de las Partes del lecho o subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que una de las Partes tenga derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino;
- (h) bienes obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por una de las Partes o una persona de una de las Partes, y que no sean procesados en un país que no sea Parte;
- (i) desechos y desperdicios derivados de:

- \* producción en territorio de una o más de las Partes; o
  - \* bienes utilizados, recolectados en territorio de una o más de las Partes, siempre que éstos sean utilizados sólo para la recuperación de materias primas; y
- (j) bienes producidos en territorio de una o más de las Partes exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos (a) a (i) inclusive, o de sus derivados, en cualquier etapa de su producción.

#### *Productos elaborados totalmente con insumos originarios*

Un producto puede calificar como originario bajo este criterio si:

- (1) su proceso de producción se lleva a cabo totalmente en la región, y
- (2) sus insumos son considerados por sí mismos como originarios.

#### *Productos elaborados parcialmente con insumos no originarios*

La determinación de origen resulta sustancialmente más compleja que en los dos casos anteriores cuando la elaboración de los bienes incluye la incorporación de ciertos insumos no originarios. Tal determinación supone establecer qué uso de insumos no regionales debe considerarse admisible sin que un bien pierda derecho a las preferencias arancelarias.

Por ejemplo, ¿debe no ser considerada como originaria de la región una computadora ensamblada en México a partir de tarjetas ensambladas en Canadá y Taiwan, con microprocesadores producidos en Japón, y diseñada en Estados Unidos? Esta pregunta no es fácil de responder. Más aún, sería imposible dar una respuesta única, suficientemente general para incluir ya no a la totalidad de los bienes elaborados en la región, sino siquiera a todos los productos electrónicos, o a computadoras de todos los tipos.

Superar esta dificultad hizo necesario elaborar reglas de origen que establecieran el uso admisible de insumos no regionales para cada producto en particular. Tal es el propósito del anexo 401 del Capítulo, el cual contiene reglas que establecen los usos admisibles de insumos no regionales para cada uno de los bienes descritos dentro del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria<sup>2</sup>, base de la Tarifa del Impuesto General de Importación aplicada a México.

El anexo 401 aplica dos métodos para describir los usos admisibles de insumos no regionales:

- cambio de clasificación arancelaria, y
- cambio en clasificación arancelaria más requisitos de contenido regional.

Ambos métodos se describen a continuación.

#### 1) Cambio de clasificación arancelaria

Este método se basa en la identificación de componentes considerados como esenciales en la elaboración de cada producto, y que, por tanto deben ser originarios de la región si el producto elaborado con los mismos ha de ser también considerado como originario de la zona de libre comercio.

A partir de este principio, la regla de origen de cada producto se expresa dividiendo la clasificación arancelaria en su totalidad (principalmente a nivel de 6 dígitos) en dos grupos:



- rubros correspondientes a componentes o materiales cuya incorporación a un producto, aún si dichos componentes o materiales no son originarios, no impide que el producto sea considerado como elegible para recibir la preferencia arancelaria, y

- rubros correspondientes a componentes o materiales cuya incorporación a un producto sí impide que el producto sea considerado como elegible para recibir la preferencia arancelaria si dichos componentes o materiales no son originarios.

De esta manera, el inciso (b) del artículo 401 establece la regla general de cambio en clasificación para productos elaborados parcialmente con insumos no originarios:

Cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien sujeto a una determinación de origen debe sufrir el cambio de clasificación arancelaria descrito en el Anexo 401 (esto es, debe ser clasificable en un rubro para el cual el uso de materiales no originarios sea admisible).

*Ejemplo:*

Considérese la regla de origen para un producto terminado de vidrio, tal como los parabrisas para vehículos automóviles, los cuáles se clasifican en el Sistema Armonizado en la subpartida 7007.21.

De acuerdo al anexo 401.1, la regla de origen para este producto es la siguiente:

Cambio a las partidas 70.03 a 70.09 proveniente de otra partida fuera de este grupo.

Esta regla significa que los parabrisas para vehículos automóviles, así como cualquier otro producto clasificable en las partidas 70.03 a 70.09 (productos tales como lunas de vidrio flotado, espejos de vidrio con o sin marco y vidrieras para vitrinas), calificará como originario de la región siempre y cuando en su producción no se utilice ningún insumo o material no originarios de la región clasificable en las partidas 70.03 a 70.09.

Por consiguiente, los productores de parabrisas que deseen recibir el trato preferencial del TLC no podrán emplear insumos o materiales no regionales tales como:

- lunas de vidrio flotado, y
- hojas de vidrio flotado,

pero sí podrán utilizar insumos no regionales clasificados en otras partidas del Capítulo 70, tales como :

- vidrio en masa (de la partida 70.01),
- bolas de vidrio (de la partida 70.02), y
- pedacería de vidrio (de la partida 70.01),

y, por supuesto, insumos o materiales no regionales clasificados en otros Capítulos del Sistema Armonizado, tales como:

- arenas silíceas (del Capítulo 25),
- dióxido de silíceo (del Capítulo 28), y
- borosilicatos (del Capítulo 28).

## 2) Cambio en clasificación arancelaria más requisitos de contenido regional

Para ciertos productos (por ejemplo, los del sector automotriz), la determinación de origen se basa tanto en requisitos de cambio en clasificación arancelaria como de contenido regional.

El artículo 402 establece dos diferentes alternativas para cálculo del requisito de contenido regional:

- (a) el método de valor de transacción y
- (b) el método de costo neto

El primer método no podrá ser utilizado en los siguientes casos:

- para productos automotrices y calzado, y
- cuando, de acuerdo a los principios del Código de Valoración Aduanera del GATT <sup>3</sup>, el valor de transacción del producto exportado no sea aceptable para la aduana del país importador.

(a) Método de valor de transacción

Este método de valoración del contenido regional se define de la siguiente manera:

$$CR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

donde:

- CR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;
- VT es el valor de transacción del bien; y
- VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

El valor de transacción de un bien es el precio pactado del mismo, ajustado con base en el Código de Valoración Aduanera del GATT.

Este método resulta de fácil aplicación, ya que el productor del bien no tiene que realizar costosos cálculos contables y sólo debe disponer de información del precio de su producto de exportación, así como de los precios de los materiales no originarios adquiridos directamente por él.

Sin embargo, en algunos casos (por ejemplo, tratándose de transacciones realizadas entre vendedores y compradores relacionados por vínculos de propiedad) el valor de transacción puede no reflejar adecuadamente el valor real del producto. En tales casos, el cálculo del contenido regional deberá realizarse mediante el método de costo neto.

(b) Método de costo neto

Este método está basado no en el precio pactado del producto de exportación, sino en una reconstrucción de sus costos. El artículo 402.3 describe este método de la manera siguiente:

$$CR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

donde:

- CR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;  
 CN es el costo neto del bien, y  
 VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

El costo neto de un bien se define como el costo total del bien menos:

- \* gastos de promoción de ventas,
- \* gastos de comercialización,
- \* costos por servicios posteriores a la venta,
- \* costos de embarque y empaque, y
- \* costos financieros no admisibles incluidos en el costo total del bien.

Para propósitos del cálculo del costo neto de un bien, el productor tendrá las siguientes alternativas:

(i) calcular el costo total en que haya incurrido el productor respecto a todos los bienes producidos por él; sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos; y por último hacer una asignación razonable al bien objeto de la determinación de origen, el costo neto que se haya obtenido de esos bienes;

(ii) calcular el costo total en que se haya incurrido respecto a todo los bienes producidos por ese productor; asignar razonablemente el costo total al bien de que se trate; y posteriormente sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción de costo total asignada al bien;

(iii) asignar razonablemente cada uno de los costos que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto al bien de que se trata, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles.

#### Referencias

<sup>1</sup> indistintamente del país Parte de donde procedan. Los signatarios de este Tratado, han sido denominados como "Partes".

<sup>2</sup> Dicho Sistema fue elaborado por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, del cual forman parte México, Canadá y Estados Unidos.

<sup>3</sup> Dicho Código describe disciplinas en materia de valoración de los bienes para efectos de aplicar los impuestos a la importación. México es signatario reciente de este Código y recientemente ha incorporado sus principios dentro de la Ley Aduanera.

## 4. Principales resultados de la negociación en sectores específicos

### 4.1 Industria Automotriz y de Autopartes

#### *Resultados de la Negociación*

En lo referente a la liberalización comercial, se eliminarán inmediatamente los aranceles para todos los automóviles y autobuses exportados a los Estados Unidos; con una reducción inmediata en el arancel a camiones ligeros (Chicken Tax) del 25 al 10 por ciento, y una eliminación total de éste en 5 años.

Al respecto, México se compromete a reducir el arancel sobre automóviles y camiones ligeros en 50 por ciento de manera inmediata (del 20 al 10 por ciento), y a eliminarlo en 10 años para automóviles y en cinco años para camiones ligeros. Canadá aplicará este mismo esquema de liberalización.

En camiones pesados y tractocamiones, los tres países realizarán una desgravación en 10 años. Mientras que en autobuses México lo hará en un período similar.

En lo que respecta a la desgravación arancelaria de autopartes, los Estados Unidos se comprometen a desgravar inmediatamente el 81 por ciento de las exportaciones de México; en 5 años, el 18 por ciento; y en 10 años, el restante 1 por ciento. México, por su parte, desgravará inmediatamente el 5 por ciento de la importación de la región, el 70 por ciento en 5 años, y el restante 25 por ciento en 10 años.

México además, mantendrá los permisos previos para la importación de automóviles, camiones ligeros y motores durante 10 años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

En lo que se refiere a los automóviles usados, continuará el requisito de permiso previo de importación durante 25 años excepto que a partir del año 16 hasta el 25 habrá una liberalización gradual.

En los vehículos de autotransporte se establecerán cuotas de importación. Cada productor podrá importar hasta el 50 por ciento de su producción. Los no productores podrán importar el 15 por ciento de la producción nacional durante los primeros 2 años, 20 por ciento al 3er año, y 30 por ciento al cuarto y quinto años. Estas cuotas se asignarán mediante subastas.

En lo que se refiere a la regulación nacional, al entrar en vigor el TLC, los requisitos de desempeño establecidos en el Decreto Automotriz Mexicano, se flexibilizaron a fin de facilitar la globalización y regionalización de la producción:

- 1) El requisito de compras de autopartes nacionales se redujo de 36 a 34 por ciento inmediatamente, manteniéndose en este nivel por 5 años y con 1 por ciento de reducción anual subsecuente.
- 2) El requisito de compensación de divisas se redujo el primero de enero de 1994 a 80 por ciento, con una reducción gradual hasta llegar a 55 por ciento el décimo año.
- 3) Ambos requisitos se derogarán a partir del 1er día del año 11 de entrada del TLC.
- 4) Adicionalmente, con el fin de fortalecer la integración de la industria, se estableció una “salvaguarda especial” para el sector de autopartes, requiriéndose un mínimo de integración nacional en función del crecimiento del mercado nacional, conocido como regla de valor de referencia.

Para determinar el origen de los vehículos nuevos y usados, se requiere calcular un porcentaje de contenido regional con base al método

de costo neto; sin embargo, en el caso de vehículos, la determinación del valor de los materiales no regionales presenta una variante con respecto al resto de los productos que utilizan este mismo método en el sentido de que se utiliza un sistema de “rastreo” para determinar el contenido regional exacto de las autopartes que se incorporan en el vehículo.

En el caso de automóviles y camiones ligeros, el “rastreo” del contenido no regional se aplica a la mayoría de las autopartes, mientras que para el resto de los vehículos (autobuses, tractocamiones y camiones pesados), el “rastreo” sólo se aplica a los motores y transmisiones.

Además, para reducir los costos contables y administrativos que resultarían de calcular el contenido regional para cada vehículo por separado, se permitirá promediar el contenido regional de vehículos similares. De esta forma el productor podrá promediar entre vehículos de la misma línea producidos en la misma planta, entre vehículos de la misma clase producidos en la misma planta, o entre vehículos de la misma línea producidos en el territorio.

El porcentaje de contenido regional mínimo para que los automóviles, camiones ligeros, transmisiones y motores sean considerados como originarios será de 50 por ciento al inicio del Tratado, dicho requisito se elevará a 56 por ciento a partir del quinto año y será de 62.5 por ciento a partir del noveno año. Para el resto de los vehículos así como para las autopartes (excepto baleros y las chumaceras), el requisito de contenido regional será de 50 por ciento por cuatro años a partir del inicio del TLC, 55 por ciento durante los cuatro años siguientes y 60 por ciento posteriormente.

Estados Unidos, por su parte, modificará la Ley sobre Uso Eficiente de Combustible (C.A.F.E.). Hoy en día cada empresa que vende vehículos en los Estados Unidos considera una flotilla americana o interna si cada vehículo de dicha flotilla contiene por lo menos 75 por ciento de partes canadienses y/o estadounidenses. Con el TLC, este requisito de contenido americano/canadiense, discriminatorio para la industria nacional, se modifica para que a partir del cuarto año de la entrada en vigor del Tratado se considere a los productores mexicanos como parte del contenido interno.

Siendo el segundo rubro en importancia de exportaciones para México (después de los energéticos), la industria de autopartes se verá altamente favorecida por la reestructuración de la inversión extranjera dedicada a este rubro. Durante los primeros 5 años de la transición, la participación de la inversión extranjera estará limitada al 49 por ciento, eliminándose al sexto año. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras deberá aprobar operaciones de adquisición de empresas de autopartes mayores a 25 millones de dólares.

## **4.2 Capítulo Agropecuario**

### *Resultados de las Negociaciones*

#### **Apoyos Internos**

El TLC reconoce que los apoyos internos son de vital importancia para el sector agropecuario. Los países firmantes se comprometen a establecer políticas de apoyo que tengan un efecto de distorsión mínimo o inexistente sobre el comercio o producción.

Se establece el derecho del Gobierno de México para sustituir el sistema de protección comercial por un sistema de apoyo directo; así, como el de apoyar la infraestructura de servicios, programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación, la asistencia técnica y la información de mercados.

El acuerdo de Apoyos Internos en el TLC, es una de las piezas importantes que permiten superar situaciones como las de la Ronda de

Uruguay del GATT, en donde las negociaciones no se han movido por la falta de acuerdos en subsidios internos.

### **Subsidios a la exportación**

El principio general en esta área es la eliminación de subsidios en el comercio regional; se permiten excepciones en la exportación de productos subsidiados en caso de que así lo conviniera el país importador.

En caso de que algún país realice importaciones de productos de fuera de la región que tengan subsidios, las demás Partes pueden mantener los subsidios a la exportación. Sin embargo, las Partes mantienen sus derechos de imponer impuestos compensatorios a todos aquellos productos subsidiados.

Por otra parte, con el fin de evitar distorsiones en el comercio regional, los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte, como una manera de alcanzar su eliminación a nivel mundial, a través del Comité Trilateral Agropecuario.

### **Disposiciones sanitarias y fitosanitarias**

En el TLC se establece un marco de reglas y disciplinas para guiar el desarrollo, adopción y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSyF). Los tres países se comprometen a asegurar que ninguna MSyF discriminará de forma arbitraria o injustificada cuando existan condiciones idénticas o similares.

El TLC establece lineamientos para el reconocimiento de zonas libres de plaga o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de éstas. Este es un punto muy importante para México, ya que por ejemplo, siendo el principal productor de aguacate, no lo puede exportar a EUA por no tener un marco de principios metodológicos para la demostración del grado de prevalencia del gusano barrenador del hueso de este fruto.

En el Tratado, se busca facilitar la prestación de asesoría y asistencia técnica entre las Partes. La asistencia podrá incluir créditos, donaciones y fondos, entre otros.

Se establecerá un Comité de MSyF con representantes de cada una de las Partes, cuya principal característica será la de expedir consultas para la solución de problemas sanitarios y fitosanitarios específicos. Cabe destacar que las consultas técnicas podrán constituir consultas realizadas para los propósitos del mecanismo de solución de controversias establecido en el Capítulo de Solución de Controversias del TLC.

### **Normas y estándares de comercialización**

En este tema, los resultados obtenidos fueron los siguientes: se mantiene el derecho a establecer normas y estándares de comercialización, se logró el acceso al mercado de procesamiento en Estados Unidos y que un grupo de trabajo trilateral revise las normas y estándares, además, un comité consultivo operará un sistema de solución de controversias contractuales entre exportadores y compradores privados.

### **Acceso a mercados**

Se realizaron negociaciones bilaterales sobre acceso a mercados obteniéndose la eliminación total de restricciones cuantitativas entre México y Estados Unidos. Sin embargo, en el caso del comercio entre México y Canadá solamente se llegó a la eliminación parcial ya que se mantienen

restricciones cuantitativas y arancelarias sobre los productos lácteos y avícolas.

La gran mayoría de las restricciones cuantitativas se eliminarán mediante el esquema de aranceles-cuota, las cuales definen un acceso mínimo a cero arancel. Las importaciones por arriba de esta cuota mínima estarán sujetas a aranceles equivalentes, las cuales se diseñaron de tal manera que el productor mexicano obtenga la misma protección que actualmente tiene con el permiso previo de importación. Con terceros países no se establecen obligaciones en relación a los permisos previos. Uno de los grandes objetivos de esta negociación es no descuidar las cadenas productivas, por lo que las cuotas de acceso mínimo permitirán a los agroindustriales y productores pecuarios competir con insumos a precios internacionales.

En el TLC se acordó el establecimiento de períodos de desgravación de acuerdo con la sensibilidad de cada producto, por ejemplo, productos sensibles como el maíz, frijol y polvo lácteo tendrán períodos de desgravación extra largos de 15 años.

Además se estableció el uso de salvaguardas especiales durante el periodo de transición para algunos de los productos mexicanos sensibles y que no cuentan con la protección de permisos previos de importación (como son la mayoría de los productos porcícolas, manzana, papa y papa procesada).

### 1. México-EUA

En lo que se refiere al comercio entre México y Estados Unidos se acordó la eliminación de las barreras impuestas por Estados Unidos al algodón, cacahuete y a una gran variedad de productos hortícolas, México por su parte permitirá la eliminación progresiva de los impuestos a la importación de productos como la carne de puerco, las manzanas y las papas.

La desgravación arancelaria de productos agropecuarios entre México y Estados Unidos se presenta de la siguiente manera: se acordó la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan el 61% de las exportaciones mexicanas. Entre los productos de alto interés de exportación para México y que Estados Unidos desgravará inmediatamente están el ganado bovino en pie, la miel de abeja, las nueces y todas las flores, excepto las rosas. Además se obtienen ventajas estacionales para las exportaciones mexicanas de pepino, fresa, berenjena, tomate tipo cereza, espárrago, sandía, melones, chícharo, entre otros.

Se establece la desgravación en 5 años a productos que representan el 6% de las exportaciones mexicanas, la desgravación a 10 años a productos que representan el 28% y la desgravación a 15 años a productos que representan el 5% .

En lo que se refiere a las importaciones mexicanas de Estados Unidos se establece la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan el 36% de las exportaciones agropecuarias de Estados Unidos a México, la desgravación en 5 años a productos que representan el 3%; la desgravación en 10 años a productos que representan el 42% y la desgravación en 15 años a productos que representan el 18% de sus exportaciones a México.

Las Partes eliminarán las cuotas y permisos previos de importación sustituyéndolos por un mecanismo de “arancel-cuota”. Este mecanismo afectará a productos que representan el 13.5% del comercio agrícola [Hufbauer y Schoot, 1993] . En la siguiente tabla, se muestran algunos productos que se sujetaron al mecanismo de “arancel-cuota”.

**Tabla 4-1**  
**Productos Sujetos a Arancel-Cuota**

Producto	Arancel equivalente(%)	Producto	Arancel equivalente(%)
Avícola	260	Grasa	282
Leche	139	Papa	272
Cebada	128	Malta	175
Maíz	215	Frijol	139

En materia de azúcar, Estados Unidos permite actualmente la importación de azúcar de México de hasta 6,114 toneladas métricas libre de arancel, mientras que los excedentes entrarán con un arancel de 16 centavos de dólar por libra. Después de transcurridos seis años de la entrada en vigor del Tratado, este arancel será reducido en un 15% a partir de su nivel base; a partir del año siete, el arancel restante se eliminará progresivamente hasta el año 15.

Si México llega a ser un productor superavitario (producción de místico mayor a consumo doméstico), el monto de las exportaciones mexicanas de azúcar durante los primeros seis años podrá ser de hasta 25,000 toneladas métricas de estos excedentes de producción y hasta 150,000 toneladas métricas a partir del año siete. Esta cantidad se incrementará un 10% anual hasta el año quince. Si México es un productor superavitario por dos años consecutivos, la cuota límite se eliminará después del año 6 y México podrá exportar toda su producción excedente a los Estados Unidos (Capítulo VII, Sección A, Anexo 703.2 p. 15 y 16).

En el TLC se establece la eliminación de todo trato preferencial para azúcares y productos con contenido de azúcar que reciban beneficios del programa de Re-exportación de Estados Unidos.

## 2. México-Canadá

En lo que se refiere al comercio entre México y Canadá la desgravación se presenta de la siguiente manera: desgravación inmediata de aranceles a productos que representan el 4% de las exportaciones agropecuarias canadienses, en 5 años a productos que representan el 4% y en 10 años a productos que representan el 28%. El comercio de productos lácteos, avícolas y huevo entre México y Canadá quedó excluido de la negociación.

La desgravación de los aranceles en Canadá se presenta de la siguiente manera: el 88% de los productos agropecuarios estará libre de arancel inmediatamente; el 5% se desgravará en 5 años, y el 7% restante, en 10 años.

## 4.3 Industria Textil y del Vestido

### *Resultados de la Negociación*

Como consecuencia de las negociaciones se puede aseverar que la industria textil fue una de las más favorecidas dentro del Tratado de Libre Comercio por la eliminación previsible y cronológica de las barreras arancelarias, y la significativa reducción en las barreras no arancelarias.

Las cuotas a las exportaciones fueron eliminadas. Para aquellos productos que cumplan con el requisito de origen, todas las cuotas se



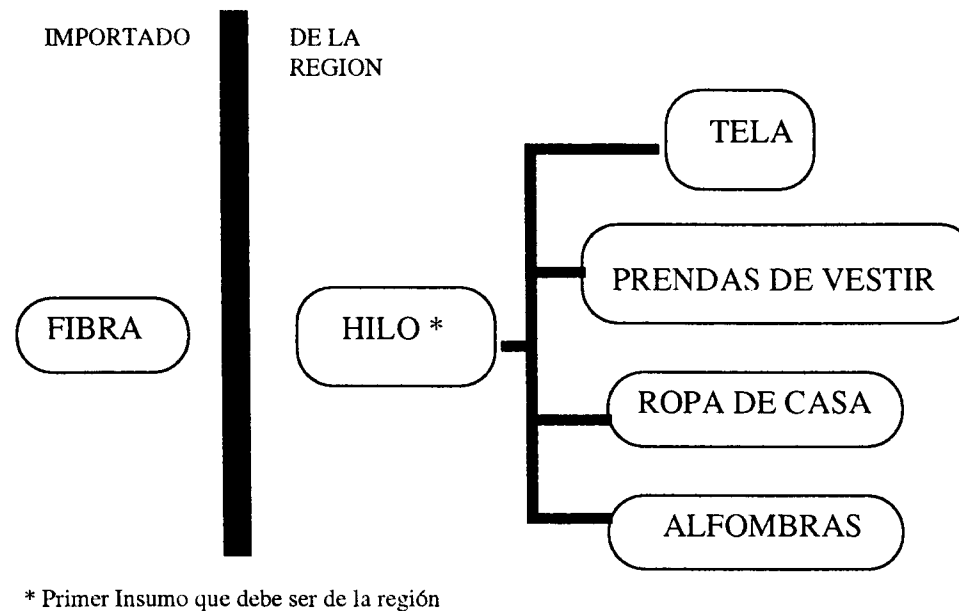
eliminaron al entrar en vigor el TLC. Para los productos que no cumplen con la regla de origen, el número de categorías se reducirá de más de 100 a 14. Estas últimas se eliminarán en un período de 10 años, contados a partir de la iniciación del Tratado.

Reconociendo la asimetría en la industria textil, el 6 por ciento de lo exportado por México será desgravado en un plazo máximo; mientras que el 16 por ciento de aquello exportado por los Estados Unidos será liberado en un plazo máximo. Es decir, México se librerá del pago de aranceles a sus exportaciones, más rápidamente que los Estados Unidos (de aquí lo del 16 por ciento a plazo máximo). Adicionalmente, con la entrada en vigencia del Tratado, los picos arancelarios que afectan a nuestros productos textiles se reducirán de hasta un 57 por ciento, a un máximo de 20 por ciento en los Estados Unidos.

En cuanto a los lineamientos para considerar a un bien como originario del bloque comercial (reglas de origen), se establece el criterio general 'de hilo en adelante', pudiéndose importar sólo las fibras. Para poder ser elegibles a la eliminación progresiva de aranceles, los productos deben pasar por un "proceso doble o triple de transformación", que básicamente exige que los productos terminados sean hechos a partir del hilo. Las excepciones son los casos de algunas fibras producidas en la región, con una oferta muy superior a la demanda, para las cuales la regla sería 'de fibra en adelante'. Por otro lado, era importante conservar cierta flexibilidad, si el producto no se produce en la región, (o si la oferta de ciertas telas es insuficiente para los requerimientos y para el aumento esperado de la producción de los países). En tal caso, la regla será la 'del producto importado por insuficiencia de producción en la región, en adelante'.

En la gráfica 4-1 se muestran los elementos de los criterios generales para la aplicación de la regla de origen para los productos de la industria textil y del vestido.

**Gráfica 4-1**  
**Criteria para la aplicación de la regla de origen para productos de la industria textil y del vestido**



Fuente: SECOFI-COECE (1992). Seminario para la Comunicación del TLC.

Es importante aclarar que este producto que se importa tendrá que cubrir el arancel correspondiente al momento de llevarse a cabo la importación del mismo.

Otro instrumento regulador del comercio logrado en las negociaciones son los niveles de preferencia arancelaria, mecanismo mediante el cual se puede exportar, con los beneficios arancelarios, cierta cantidad de productos hechos con insumos que no cumplen la regla de origen.

En el caso de la confección esto implica que 76 millones de metros equivalentes, o equivalentes unidades utilizando los factores de conversión establecidos como unidad, docena o kilogramo, se pueden traer de fuera para la confección. Manteniendo el criterio de flexibilidad expuesto anteriormente, este mecanismo también opera en hilos, aunque el producto no cumpla con la regla de origen.

Como se espera que haya un incremento en el tráfico comercial entre los tres países, en este sector se negociaron salvaguardas sectoriales

para proteger a las industrias, de aumentos drásticos en las importaciones de otros países. Para productos originarios, la salvaguarda consiste en aumentar el arancel durante 3 años al que estaba en vigor antes de entrar el Tratado. Para productos que no cumplan las reglas de origen se pueden establecer cuotas durante 3 años. Un factor adicional para que no haya abusos, es que el país que impone la salvaguarda tiene que dar compensaciones equivalentes al valor del comercio que se está afectando.

#### **4.4 Energía y Petroquímica Básica<sup>1</sup>.**

##### *Acuerdos Logrados*

El capítulo VI de energía y petroquímica básica establece los derechos y obligaciones contraídas por Estados Unidos, México y Canadá en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear originados en el territorio de alguna de las Partes<sup>2</sup>; cabe destacar, que el respeto a las constituciones de cada uno de los países miembros del TLC forma parte de los principios rectores de este capítulo.

En lo referente al comercio de gas natural y petroquímica básica, se permite el comercio transfronterizo de dichos bienes; a este respecto, el TLC establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán derecho a negociar contratos de suministro. Dichos contratos pueden estar sujetos a aprobación reguladora por parte de PEMEX. Por comercio transfronterizo se entiende el intercambio de mercancías entre empresas mexicanas y estadounidenses ubicadas a lo largo de la franja fronteriza.

Sobre energía eléctrica, el TLC dispone que una empresa de cualquiera de las Partes podrá establecer, adquirir u operar plantas de generación o cogeneración de electricidad en México para satisfacer sus necesidades de suministros, en caso de que la electricidad generada exceda sus necesidades, el sobrante deberá ser vendido a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para que sea ella la que lo comercialice<sup>3</sup>. Es decir, si alguna empresa establecida en México, nacional, norteamericana o canadiense, considera que es más conveniente producir su propia energía eléctrica que comprarla a la CFE puede hacerlo, con la condición de que toda la energía eléctrica que produzca y no consuma sea vendida a la CFE, ya que ésta es la única empresa que esta autorizada para comercializar la energía eléctrica en México.

También se permite la adquisición, establecimiento u operación en México de plantas de producción independiente de energía eléctrica (PPIEE), la electricidad generada por dichas plantas para su venta en México deberá ser vendida a la CFE; si alguna PPIEE ubicada en México y una empresa eléctrica de otra Parte consideran que el comercio transfronterizo de electricidad puede ser de su interés, los productores independientes de electricidad, la CFE y las empresas eléctricas de otros países signatarios, tendrán el derecho de negociar contratos de compra y venta de energía eléctrica. La CFE conserva el derecho de veto sobre estos contratos.

Dentro del texto del TLC existe un artículo sobre las restricciones a la importación y la exportación. Dicho artículo establece que las Partes incorporan al TLC las disposiciones del GATT relativas a las prohibiciones o restricciones al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos<sup>4</sup>.

También se establece, que cuando alguna de las Partes adopte alguna restricción a la importación o exportación de un bien energético o petroquímico básico, de o hacia un país que no sea Parte, el país que adopta la restricción podrá limitar o prohibir la importación de dicho bien desde el territorio de cualquiera de las Partes; de igual manera puede exigir que tal bien o petroquímico básico sea consumido en el territorio de la parte a la que fue exportado. Por ejemplo, dado que Estados Unidos ha impuesto un embargo comercial a Cuba, el Tratado le confiere el derecho a este país de prohibir la importación de cualquier energético o petroquímico básico originado en Cuba desde el territorio de México

o Canadá, de igual manera puede exigir que estos dos países no exporten a Cuba los energéticos o petroquímicos básicos que hayan importado de Estados Unidos. Dado que México rechazó la Ley Torricelli, conserva el derecho de exportar libremente a Cuba todos los productos originados en el territorio mexicano.

El TLC establece que también de acuerdo con las disciplinas del GATT, un país no puede imponer precios mínimos o máximos a la importación o exportación de bienes.

De acuerdo con el TLC las Partes podrán administrar un sistema de permisos de importación y exportación de bienes energéticos y petroquímicos básicos siempre que la operación de dicho sistema sea congruente con las demás disposiciones del Tratado; por otra parte, el TLC establece que ninguna de las Partes puede imponer impuestos a la exportación de ningún bien o petroquímico básico al territorio de otra de las Partes, a menos de que dicho impuesto se aplique tanto al consumo interno como a la exportación a cualquiera de las Partes; por ejemplo, si México impone un impuesto del 5% a un X petroquímico básico que se exporta a Estados Unidos, tendrá también que vender en México el X petroquímico básico con un 5% de impuesto.

México puede restringir el otorgamiento de permisos de importación y exportación para ciertos bienes, como gasolina, keroseno, éter de petróleo, etc., con el único propósito de reservarse para sí mismo el comercio exterior de esos bienes

De conformidad con el TLC, se podrán imponer restricciones a las exportaciones de cualquier energético o petroquímico básico sólo cuando sea necesario para la conservación de algún recurso natural, cuando sea parte de algún programa gubernamental de estabilización económica o cuando se enfrente una situación de escasez a nivel nacional o mundial. Cuando un país signatario imponga una restricción de esta naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta total disponible para otro país signatario por debajo del nivel de los últimos tres años o de otro período acordado; no impondrá a las exportaciones hacia otro país signatario un precio más alto que el precio interno; ni entorpecerá los canales normales de suministro. Estas disposiciones sólo se aplicarán entre Estados Unidos y Canadá, ya que como se había mencionado anteriormente México dijo “No” a la garantía de abasto.

En lo que respecta a las medidas de seguridad nacional, México no adoptará las disposiciones establecidas sobre el tema en el capítulo VI del TLC, sino que se regirá por lo establecido en Artículo 2102 del mismo Tratado.

En este capítulo se reitera que las medidas reglamentarias en materia de energía están sujetas a las reglas generales del TLC sobre trato nacional (Artículo 301), restricciones a la exportación e importación e impuestos a la exportación; además, los tres países acuerdan que la adopción de medidas regulatorias se llevará a cabo de manera tal que se reconozca la importancia de un marco regulatorio estable.

#### Referencias:

<sup>1</sup> Un petroquímico básico es aquel que resulta de la primera transformación física o química de petróleo crudo o gas natural.

<sup>2</sup> Al hablar de las Partes nos referimos a los países miembros del tratado: Estados Unidos, México y Canadá.

<sup>3</sup> Cogeneración es la utilización del calor, vapor u otras fuentes energéticas producidas por algún proceso industrial, que generalmente se desperdician, para producir electricidad.

<sup>4</sup> GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

#### 4.5 Comercio Transfronterizo de Servicios

Para poder liberalizar el comercio de servicios, es necesario definir primero cómo se realiza este comercio. Al respecto, los servicios se pueden comerciar de cuatro maneras:

1. Transfronterizamente, como por ejemplo los servicios internacionales de transporte,
2. A través de la movilidad del consumidor, como es el caso de un turista canadiense consumiendo servicios en Puerto Vallarta,
3. Mediante la movilidad del prestador del servicio, tal como un médico mexicano operando a un paciente en Houston, y
4. Mediante el establecimiento de empresas productoras de servicios en el país importador, como por ejemplo, una empresa constructora mexicana prestando sus servicios sobre bases permanentes en Canadá.

##### *El Comercio Transfronterizo de Servicios*

Este capítulo considera a los tres primeros modos de comerciar los servicios. El cuarto punto, establecimiento de empresas de servicios en el extranjero, está regido por el capítulo de inversión.

El capítulo cubre todos los servicios, con la excepción de los servicios financieros (que se rigen por un capítulo específico), los servicios de aviación civil, los cuales están regidos por acuerdos bilaterales, y los servicios o funciones proporcionados por el Estado, tales como la seguridad social, la educación pública, etc.

Para regir el comercio de servicios entre los tres países miembros del TLC, este capítulo contempla tres principios básicos:

1. Trato Nacional, es decir, una parte debe otorgar a los proveedores de un servicio de las otras dos, el mismo trato que le otorga a sus propios proveedores de ese servicio;
2. Trato de Nación Más Favorecida, esto es, una Parte debe de otorgar a los proveedores de las otras dos Partes un trato al menos igual que el que le otorga a los proveedores de servicios de cualquier otro país, sea Parte o no; y
3. El no requerimiento de la presencia del proveedor en el territorio de la Parte que importa el servicio; en otras palabras, los proveedores de servicios de los países del TLC tienen la libertad de elegir el sitio desde el cual prestarán sus servicios, y no están obligados a establecerse o residir en el país al cual prestarán esos servicios.

Los tres países se reservaron, para un número muy limitado de sectores, la aplicación de uno o más de los principios antes señalados. Estas reservas fueron de tres tipos:

1. Sin apertura;
2. Con apertura parcial, y
3. Con calendario de liberalización.

En las negociaciones sector por sector, se consideró la liberalización tanto del comercio transfronterizo de servicios como de la inversión en este sector.

Al respecto, Estados Unidos abrió su mercado a prácticamente todos sus servicios: construcción, computación, todos los aspectos del turismo, comercio al mayoreo y menudeo, almacenamiento, reparación y mantenimiento, investigación y desarrollo, servicios relacionados con la industria, la agricultura y la minería, servicios de salud, todos los servicios proporcionados a las empresas, entre muchos otros. Canadá abrió sus fronteras de una manera similar.

México también está abriendo sus mercados de servicios, aunque la mayoría ya estaban liberalizados desde antes que se iniciaran las negociaciones con miras al TLC.

México se reservó la aplicación de los principios arriba mencionados en relación con todos los sectores restringidos por la Constitución, incluyendo los servicios prestados al sector Energía. Por su parte, Estados Unidos se reservó el transporte marítimo, y Canadá, los servicios culturales y el cabotaje marítimo. Los tres países se reservaron las telecomunicaciones básicas, la radiodifusión (radio y televisión), los servicios sociales y los programas para minorías con desventajas económicas.

Entre sus reservas, México mantuvo sus requisitos de concesión en todas las actividades que hoy lo requieren (como televisión por cable, obras marinas y fluviales, construcción y operación de carreteras entre otras). Se mantuvieron los requisitos hoy existentes en materia de programas de radio y televisión (como por ejemplo, el permiso para importarlos, los requisitos de que los programas comerciales sean en idioma español, entre otros). También se mantuvo reservado para mexicanos el comercio de petróleo y gas, y las gasolineras. Las tripulaciones de ferrocarril, los médicos de las empresas y los notarios se reservan para mexicanos por nacimiento. Se mantiene sin modificar la situación en transporte marítimo, en educación y pesca. Los periódicos se reservan a sociedades mayoritariamente mexicanas, salvo los que se publican simultáneamente en el exterior. La construcción se mantiene en su régimen actual por cinco años, y a partir de entonces se liberaliza. La televisión por cable se abre hasta el 49% de inversión extranjera, y los servicios aéreos especiales (como fotometría, construcción aérea, publicidad aérea, etc.) se liberalizan en un periodo de seis años. Estados Unidos tomó pocas reservas. Ejemplos de éstas se refieren a talleres aeronáuticos, agentes aduanales, servicios de exportación de mercancías “sensibles”, agentes de patentes o de marcas registradas, entre otros. Canadá tomó reservas similares a los Estados Unidos. Ambos países liberalizan los servicios aéreos especiales más rápidamente que México.

Los tres países miembros del TLC se comprometieron a permitir a los consultores jurídicos en leyes extranjeras a prestar sus servicios en sus respectivos territorios. Sin embargo, estos consultores no podrán asesorar sobre las leyes del país anfitrión y, en el caso de México, las firmas de consultores extranjeros no podrán contratar a abogados mexicanos.

A partir de la entrada en vigor del Tratado, los Estados Unidos dejarán de discriminar a las estaciones mexicanas de radio y televisión establecidas en la frontera que retransmiten programas de ese país.

En este capítulo se encuentra un Artículo y un Anexo sobre servicios profesionales. En el artículo, los tres países asumen la obligación de eliminar el requisito de nacionalidad y residencia permanente como condición para el ejercicio profesional.

#### *Anexo Sobre Servicios Profesionales*

En el Anexo, se establece un procedimiento para la negociación, en el futuro, del reconocimiento mutuo de licencias (cédulas profesionales) y certificados de las profesiones reguladas.

Al respecto, las tres Partes se comprometen a incentivar a los órganos pertinentes de cada profesión a reunirse voluntariamente para elaborar recomendaciones tendientes al reconocimiento mutuo de esas licencias y certificados. En el caso de México, la Secretaría de Educación Pública participará en las negociaciones, dado que esta dependencia es quien requiere las licencias para ejercer. Recibidas las recomendaciones, las Partes decidirán si las adoptan o no.

### *Transporte Terrestre*

El transporte de carga en México representa el 63% del ingreso de todo el sector transporte y proporciona el 90% de los empleos de este sector. La tasa de crecimiento del transporte carretero transfronterizo ha sido del 9% durante los últimos años. Con el TLC, el comercio de bienes se incrementará sustancialmente, con lo que el crecimiento del sector también aumentará rápidamente. Además, más del 70% del comercio de México con sus vecinos del norte se realiza por transporte carretero. Estas cifras muestran la importancia de liberalizar este sector.

Por otro lado, el autotransporte de pasajeros transporta alrededor de 2,200 millones de pasajeros al año y contribuye con el 98% de todos los pasajeros transportados en el país. Más aún, de los 4.1 millones de mexicanos que viajan al exterior, el 71% usa el autotransporte. Estas cifras también indican la importancia de liberalizar esta actividad.

El capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios se aplica también al transporte terrestre. En el anexo específico de ese capítulo destinado para transporte terrestre, se incluye una cláusula de salvaguardia que puede ser aplicada en caso de que esta industria se vea negativamente afectada por la liberalización. En otras palabras, el periodo de liberalización puede ser ampliado por la razón mencionada. Pero también contiene una disposición que prevé la posibilidad de acelerar, a partir del octavo año en vigor del TLC, el calendario de liberalización o de ampliar la del ámbito de la misma.

El TLC contiene asimismo una serie de disposiciones para la homologación de las normas de transporte terrestre entre los tres países. Estas disposiciones forman parte del capítulo sobre normas técnicas. Estas se refieren a las aplicables a los choferes (como idioma, normas médicas), a los vehículos (como peso, dimensiones, llantas, frenos, etc.) y a señales de tráfico. También se preve la homologación de normas para ferrocarril, en relación con el personal operativo, las locomotoras y el equipo. Finalmente, existen disposiciones referentes a la homologación de normas referidas a sustancias peligrosas.

En lo que hace al calendario de liberalización de transporte carretero, a la entrada en vigor del TLC tanto Estados Unidos como México permitirán el cruce transfronterizo recíproco de autobuses de fletamiento turístico.

Canadá tiene liberalizado el autotransporte carretero con relación a México y Estados Unidos. Este país en la actualidad aplica una moratoria a su ley de transporte como un reflejo a sus restricciones aplicadas por México a ese país.

Tres años después de la firma del Tratado, ambos países permitirán los servicios transfronterizos de carga a sus respectivos estados fronterizos. Estados Unidos permitirá 100% de inversión mexicana en empresas de carga internacional. México autorizará hasta 49% de inversión extranjera en empresas de autotransporte de pasajeros y de carga internacional.

Tres años después de la entrada en vigor del Tratado, ambos países permitirán los servicios transfronterizos de autobús con itinerario fijo. Al séptimo año de entrada en vigor del Tratado, tanto Estados Unidos como México permitirán los servicios transfronterizos de carga internacional en todo el territorio.

Siete años después de la entrada en vigor del TLC, Estados Unidos permitirá 100% de inversión mexicana en empresas de autotransporte de pasajeros, en tanto que México, aceptará 51% de inversión extranjera en empresas de autotransporte de pasajeros y de carga internacional.

Finalmente, al undécimo año después de la entrada en vigor del TLC, México permitirá 100% de inversión extranjera en empresas de autotransporte de pasajeros y de carga internacional. No se permitirá el cabotaje ni la inversión en empresas de transporte de carga doméstica.

*Puertos*

En materia de puertos, los tres países liberalizan actividades tales como operación y mantenimiento de muelles, carga y descarga de embarcaciones, manejo de carga marítima, operación y mantenimiento de embarcaderos, limpieza de embarcaciones, estiba, transferencia de carga entre embarcaciones y camiones, trenes, ductos y muelles, y operaciones de terminales portuarias. En tanto Estados Unidos y Canadá permitirán 100% de inversión mexicana en estas actividades, México hará lo mismo cuando se trate de carga propia, pero sujetará a la aprobación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera cualquier porcentaje mayor al 49% cuando se trate de servicio a terceras personas.

**4.6 Servicios Financieros***Resultados***Principios de la Apertura**

Los inversionistas de los tres países de la región tendrán trato nacional, es decir que se le dará a las instituciones financieras de las otras Partes, un trato igual al que se les otorga a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta de instituciones financieras en su territorio.

Tendrá adicionalmente, trato de nación más favorecida, y esto es muy importante ya que cualquier beneficio que Canadá o Estados Unidos realice a un cuarto país, como Israel o la Comunidad Económica Europea, se tendrá que otorgar inmediatamente, no teniendo que reabrir negociaciones. Es un principio que garantiza que cualquier beneficio que otorguen cualquiera de las Partes también debe aplicarse a la región. También, se aplicará el trato de nacional y de nación más favorecida en las operaciones transfronterizas del sector financiero.

Cada país debiera permitir que cada inversionista escoja la modalidad jurídica. El ideal es que el inversionista decida si quiere abrir una sucursal o una subsidiaria, pero en el caso de México se reservó y sólo se permitirá la entrada por subsidiarias, lo anterior debido a que éstas se constituyen con base en las leyes del país receptor, las sucursales no, adicionalmente las sucursales corren el peligro de que hubiera algún tipo de insolvencia; esto se rige por la ley de la matriz, y la ley del país anfitrión pueden estar en conflicto, lo que ocasionaría problemas entre México y el país donde se ubique la matriz.

*Cobertura.*

- Instituciones Financieras de Banca
- Valores
- Seguros
- Otros servicios Financieros

*Proceso de Liberalización***1. Bancos Comerciales**

Los bancos comerciales de Estados Unidos y Canadá van a poder abrir subsidiarias en México a partir de la fecha en que entre en vigor el TLC,



y se les permitirá tener una expansión en su participación de manera progresiva. El primer periodo de transición es de 6 años, con dos límites máximos, uno individual del 1.5% del capital contable y otro agregado del total de la banca; este último se inicia con 8% y termina con el 15% del mercado medido en términos del total del capital contable de todos los bancos.

Eso quiere decir que durante este periodo ningún banco estadounidense o canadiense podrá participar individualmente con más del 1.5% del capital contable del sistema bancario nacional. Y que la suma del total de las subsidiarias extranjeras, entre 1994 y el año 1999 van a ir aumentando su límite global de 8% hasta alcanzar el 15% con aumentos homogéneos, creciendo 6 sextos cada año.

En el año 2000 deberán ser eliminadas todas las restricciones a la entrada de bancos extranjeros, sin embargo, existe una cláusula de salvaguarda que consiste en que si la participación extranjera alcanza el 25% del total de la suma de todas las instituciones de crédito establecidas en México se puede invocar la cláusula de salvaguarda durante cualquier momento comprendido entre el año 2000 al 2003. Adicionalmente, si la posición extranjera es muy agresiva, operará una salvaguarda que congelará la participación de intermediarios financieros hasta el año 2006. En el año 2007 no habrá límites.

Además, existe un límite permanente, que contempla que las instituciones de crédito de las otras Partes constituídas en México, no podrán adquirir ninguna institución de crédito, si la suma de ambas instituciones de crédito excede el 4% de la suma del capital de todas las instituciones de crédito en México. Esto es si el Bank of América de México tiene una participación del 1% y quiere adquirir un banco, éste tiene que ser un banco pequeño con una participación menor a 3% o igual para que el Bank of América de México y el banco que adquirió se queden dentro del límite permanente.

## 2. Casas de Bolsa

Las casas de bolsa iniciarán en 1994 con un límite individual del 4%, y otro agregado que principia con 10% y su participación aumentará paulatinamente hasta un 20% en el año 1999, es decir, la suma del capital contable de todas las casas de bolsa extranjeras no puede exceder del 10% del capital contable del total de las casas de bolsa en el país en 1994.

A partir del año 2000 se acaban todos los límites para las casas de bolsa; sin embargo, hay una cláusula de salvaguarda que se puede invocar del año 2000 al 2003, similar a la existente en el caso de los bancos, que consiste en que si la participación extranjera llega a ser igual al 30% del total de la suma del capital contable de todas las casas de bolsa establecidas en México, se podrá congelar la entrada de subsidiarias extranjeras hasta por tres años. En el año 2007 no habrá límites. Es importante mencionar que las casas de bolsa mexicanas no serán protegidas de despegues individuales en la participación de las casas de bolsa de Estados Unidos o Canadá, ya que los límites individuales desaparecerán el 1 de enero del año 2000, y no podrán ser restablecidos.

## 3. Los Seguros

El acceso de las compañías de seguros canadienses o estadounidenses al mercado mexicano estará sujeto a tres períodos de transición diferentes; los cuales en términos generales son más abiertos que la entrada al sector bancario o de casas de bolsa. En enero del año 2000 todos los límites desaparecerán.

Los periodos de transición son los siguientes:

1) Las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán aumentar de forma gradual su participación accionaria de la siguiente manera:

-	1994	30%
-	1999	51%
-	2000	100%

Este tipo de compañías no están sujetas a límites máximos, ni agregados ni individuales.

2) las aseguradoras de Canadá y de Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a los siguientes periodos de transición:

- 1996 Un límite agregado de 6%  
Un límite individual de 1.5%
- 1999 Un límite agregado de 12%  
Un límite individual de 1.5 %
- 2000 No hay límites

3) Las empresas que tuvieron al 1 de julio de 1992 una participación accionaria o intereses en una institución mexicana de seguros, equivalentes al 10%, podrán tener el 100% de las acciones a partir del 1 de enero de 1996.

#### 4. Comercio Transfronterizo

Los acuerdos alcanzados en el tratado son muy limitados. México se reserva sus actuales restricciones en el comercio transfronterizo de servicios de seguros, los cuales no incluyen el derecho individual de comprar, a través de movilidad física, seguros de vida y salud ya que el régimen regulatorio mexicano, y el estadounidense y canadiense son diferentes.

México se reserva sus presentes restricciones para que los residentes de México puedan adquirir de otra parte, seguros de turismo y carga.

#### 5. Arrendadoras financieras y empresas de factoraje

Aquí el periodo de límites es de un sexenio, es un solo límite máximo agregado que se inicia con 10% y termina con 20% del mercado total del capital contable o autorizado.

#### 6. Instituciones financieras de objeto limitado

Este tipo de instituciones son importantes en Estados Unidos, mientras que en México no existen este tipo de empresas; estas instituciones financieras de objeto limitado tienen como finalidad otorgar créditos al consumo, comerciales, hipotecarios o prestar servicios en tarjeta de

crédito; no son bancos ya que no se pueden fondear a través del público, y van a tener una regularización de capital mínimo.

Durante seis años la suma de activos de las filiales extranjeras con objeto limitado, no deberán exceder del 3% de la suma de los activos de las instituciones de crédito establecidas en México; transcurrido dicho periodo desaparecen los límites.

## **5. Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados**

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos reserva al Estado y a los mexicanos, algunos sectores de la actividad económica del país:

Sectores reservados al Estado:

- Petróleo.
- Petroquímica Básica.
- Ferrocarriles.
- Electricidad.
- Energía Nuclear.
- Servicios Telegráficos.
- Correos.

Sectores Reservados a los mexicanos:

- Radio y televisión.
- Transporte aéreo y marítimo.
- Autotransporte.
- Administración de puertos marítimos, lacustres y fluviales.
- Comercio al por menor de gas licuado, combustible y gasolina.

### **5.1 Principales Resultados de la Negociación**

Se logró llegar a una amplia definición para el concepto de inversión que incluye entre otros: empresas, participación accionaria, deuda entre afiliadas, préstamos con vencimiento mayor a 3 años, bienes inmuebles adquiridos con propósito de lucro y en general, aportaciones o transferencias de recursos hacia una de las partes.

La cobertura, en el caso de México se aplica a inversionistas de Canadá y de Estados Unidos; a inversiones realizadas en México por inversionistas de Canadá y de Estados Unidos y a inversiones controladas por nacionales de países ajenos al TLC, siempre que provengan de Canadá y Estados Unidos y realicen, en esos países, actividades empresariales sustantivas.

## 5.2 Disciplinas Básicas

### *Trato a la Inversión*

Trato nacional.- Las partes otorgarán a los inversionistas extranjeros cubiertos en este capítulo, el mismo trato que confieren a sus propios inversionistas cuando se encuentren en situaciones similares.

Trato de nación más favorecida.- Las partes harán extensivos a los inversionistas extranjeros, cubiertos por este capítulo, los beneficios que confieran a inversionistas de otros países.

Trato mínimo.- En todo caso, las inversiones extranjeras, cubiertas por el capítulo, serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el derecho internacional.

### *Requisitos de comportamiento*

Las partes no podrán imponer requisitos de comportamiento que distorsionen el comercio a ningún inversionista, nacional o extranjero, tales como: volumen de exportación, contenido nacional, balanza de divisas o transferencia de tecnología.

Adicionalmente, México se reservó de manera temporal la aplicación de los requisitos de comportamiento contenidos en los programas de la industria maquiladora, Programa de Importaciones Temporales para Empresas Exportadoras (PITEX), Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y en los decretos de la industria automotriz.

### *Expropiación y Compensación*

Las partes sólo podrán expropiar inversiones extranjeras o adoptar medidas equivalentes, por causa de utilidad pública; sobre bases no discriminatorias; con estricto apego al principio de legalidad y mediante el pago de la indemnización respectiva.

La indemnización antes mencionada, se pagará sin demora, al valor justo de mercado, más intereses correspondientes. Para determinar el valor justo de mercado de la inversión expropiada, se tomará en cuenta el valor de los activos, incluyendo el valor catastral de los inmuebles.

### *Transferencia de Recursos*

Las partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos como: utilidades, dividendos, ganancias de capital, intereses, regalías, pagos por asistencia técnica, o pagos en especie.

Estas remisiones al exterior se harán conforme al tipo de cambio que prevalezca en el mercado el día de la transferencia.

Las partes podrán impedir transferencias en casos de quiebra, insolvencia o protección a los derechos de los acreedores y cuando haya evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales.

### *Mecanismo de Solución de Controversias*

Se creó un mecanismo para la solución de controversias, cuyas características principales son el respeto pleno a los principios de igualdad y reciprocidad internacional; el estricto apego a las garantías de audiencia y legalidad y la composición imparcial del tribunal arbitral. El tribunal arbitral decidirá el caso conforme al TLC y al derecho internacional aplicable y a la interpretación que respecto al tratado haga la comisión del TLC.

Se puede acceder al mecanismo de solución de controversias si:

- 1) El inversionista extranjero recibe daños en su persona;
- 2) El inversionista extranjero recibe daños causados en su inversión.

La acción puede iniciarse contra cualquier Estado que haya violado el capítulo de inversión, siempre que la inversión o el inversionista hayan sufrido daños o pérdidas materiales; el periodo para ejercer la acción (iniciar el procedimiento arbitral) es de 3 años.

Se debe procurar solucionar la controversia a través de mecanismos de consulta y de negociación; de no ser así, deben transcurrir 6 meses a partir de la fecha en que se causó el daño antes de que el inversionista extranjero pueda iniciar el procedimiento arbitral.

Además, las controversias se podrán dirimir a través de los siguientes mecanismos arbitrales:

- CIADI ( Convención Internacional para Arreglo de Disputas en Materia de Inversión);
- Mecanismo complementario de CIADI;
- Reglas de arbitraje del UNCITRAL

En el caso de México, el inversionista debe elegir entre someter su controversia al arbitraje o ante los tribunales mexicanos. Si inicia el procedimiento judicial en México, pierde su derecho al arbitraje, y si se inicia éste, renuncia a su derecho de acudir a los tribunales mexicanos. Una vez hecha la elección ésta es exclusiva.

## **6. Otros puntos del tratado**

Con el fin de sintetizar el contenido del Tratado de Libre Comercio con respecto a otros asuntos de carácter más general pero no por ello menos importantes, se presenta un breve resumen.

### **6.1 Salvaguardas**

El Tratado de Libre Comercio establece que cada parte puede recurrir a salvaguardas bilaterales o globales para proteger cierta industria, si se considera a ésta como seriamente dañada. La salvaguarda consiste en suspender la reducción negociada en los aranceles o incluso aumentar estos hasta el nivel que tenían antes de operar el Tratado de Libre Comercio o la tasa de la nación más favorecida, la menor de las dos.

Sin embargo, para que aplique la salvaguarda, la parte deberá de demostrar que las importaciones del sector han crecido significativamente, que este incremento se deba a las estipulaciones del tratado y que sea esta la causa primordial del daño a la industria.

Las salvaguardas sólo se podrán aplicar durante el período de transición, por una sola vez y por no más de tres años. Actualmente se debe de buscar la forma de compensar a las partes afectadas. Las salvaguardas globales se regirán por el artículo XIX del GATT.

## 6.2 Compras del sector público

El objetivo del capítulo de compras del sector público es obtener acceso recíproco y simétrico a las adquisiciones efectuadas por entidades y dependencias de los tres países.

El acuerdo contempla en síntesis que todas las compras que rebasen ciertos umbrales se sometan a una serie de criterios que van desde la valoración de los mismos hasta la licitación y adjudicación de la obra. El espíritu fundamental de los criterios es asegurar que la licitación y otorgamiento de los concursos públicos no sean discriminatorios a las compañías de las partes que no sean nacionales. El principio fundamental en este renglón es el trato nacional.

En caso que alguna de las compañías extranjeras que concursaron se sientan agraviadas con el resultado del concurso el Tratado de Libre Comercio brinda un marco para que se ventile la queja en paneles binacionales.

Cabe aclarar que por lo pronto el Tratado de Libre Comercio sólo regula las compras de los gobiernos federales y paraestatales más no de los gobiernos estatales o de las provincias.

## 6.3 Normas técnicas

Las normas son aquellas especificaciones de carácter técnico, científico o tecnológico que establecen criterios con los que deben de cumplir los productos, servicios o procesos de producción y que son diseñados para la protección a la salud de los consumidores, animales, plantas, medio ambiente, seguridad pública, infraestructura y obras.

El Tratado sienta las bases a principios generales sobre la validez y aplicación de las normas que expiden las partes, las cuales ascendían a 5,000 en el caso de México en 1993, a 6,500 para Canadá en 1988 y a casi 80,000 a finales de 1991 en los Estados Unidos.

Se acordaron los siguientes principios generales:

a) Derecho de cada país de establecer sus normas; b) trato no discriminatorio que incluye trato nacional y trato no menos favorable; c) evitar que las normas se constituyan en barreras innecesarias al comercio; d) Uso de normas internacionales y e) Compatibilidad y equivalencia.

Adicionalmente en el Tratado de Libre Comercio se establecen disciplinas para llevar a cabo evaluaciones de riesgo, cuando la parte importadora lo considere necesario. Finalmente se establecen un comité para la homologación y seguimiento de las normas, el cual se subdividirá en cuatro subcomités que abarcarán las normas de transporte terrestre, telecomunicaciones, productos textiles y automotrices.

## 6.4 Propiedad intelectual

La temática jurídica de Propiedad Intelectual puede entenderse como una colección de diferentes materias legales, del Derecho de Autor y la Propiedad Industrial, cuyo principal elemento común es que regulan los derechos específicos que reconocen a los distintos tipos de creadores intelectuales, para autorizar o prohibir a otras personas durante cierto tiempo, determinados usos de sus creaciones, sea en el ámbito artístico y literario o en el de la industria y el comercio.

Las categorías específicas o tipos de creaciones intelectuales para los que se prevee protección jurídica en el capítulo se listan a continuación:

1) obras artísticas; 2) fonogramas; 3) señales de satélite; 4) marcas; 5) patentes; 6) esquemas de tratado de circuitos integrados; 7) secretos industriales y de negocios; 8) indicaciones geográficas y 9) diseños industriales.

Existen cinco principios generales que se aplica a la protección de derechos exclusivos en todos los casos descritos antes dentro del Tratado de Libres Comercio. Estos son:

1) la protección a la propiedad intelectual no deberá constituir un obstáculo al comercio; 2) las disposiciones internacionales multilaterales serán aplicadas en cada parte; 3) la protección sugerida por el TLC es a nivel mínimo de protección; 4) que prevalezca el trato nacional; 5) cada parte puede regular los derechos de propiedad intelectual sin entrar en conflicto con su legislación antimonopolio.

### **6.5 Solución de Controversias**

Los miembros del TLC pueden recurrir al mecanismo de solución de controversias, no sólo cuando una medida viola el tratado, sino también cuando una medida no contraviene el TLC nulifica o menoscaba los beneficios que las partes pudieran razonablemente haber esperado recibir de la aplicación del TLC.

Las controversias se pueden solucionar en tres instancias:

A través de consultar entre gobiernos, buenos oficios y conciliación mediada por la Comisión de Libre Comercio o a través de un panel arbitral.

El panel está formado por cinco integrantes propuestos por los dos países involucrados en la controversia y se constituye a través de la selección cruzada de sus miembros.

Después de revisar el caso, el panel presentará un informe preliminar, a más tardar a los noventa días de haberse integrado, y uno al final después de atender las observaciones de las partes a los treinta días del primero.

La resolución del panel va en el sentido de derogar o no derogar la medida en contra del TLC o que causa menoscabo.

Si en treinta días la parte demandada no acata la resolución final del panel, la parte reclamante puede suspender beneficios del TLC a ésta como forma de compensación.

### **6.6 Acuerdos Paralelos**

Aparte de los resultados de las negociaciones en materia comercial, las partes realizaron profundas discusiones en materia laboral y ambiental. Los resultados de éstas se incluyen en lo que se ha dado a conocer como Acuerdos Paralelos.

El principio básico de éstos es que cada país tiene derecho a diseñar e implantar sus propias políticas y legislaciones en estos campos, siempre y cuando respeten ciertos niveles mínimos (por ejemplo, restricciones al empleo de menores y normas de seguridad en el trabajo).

De esta forma, los acuerdos a los que se llegaron tienen que ver con el establecimiento de organismos que ayuden a establecer vínculos de cooperación, intercambio de información y auxilio en el mejoramiento continuo de las leyes y reglamentos mediante la evaluación técnica de las actuales. Adicionalmente se crean instancias donde se pueden ventilar controversias acerca de la aplicación de las leyes ambiental y laboral de cada parte, más no acerca de la ley en si.

Así, por ejemplo en materia ambiental se establece la comisión para la cooperación ambiental cuyas principales funciones son promover el intercambio de información, elaborar recomendaciones para lograr mayor compatibilidad de las normas ambientales, estrategias de prevención de contaminación y servir como foro para la solución de controversias.

Sobre este último punto conviene destacar lo que puede constituirse como controversias: se trata de una supuesta falta de aplicación efectiva de las leyes ambientales de una parte, siempre y cuando dicha falta sea sistemática y afecte la producción de los bienes o servicios comerciados entre las partes.

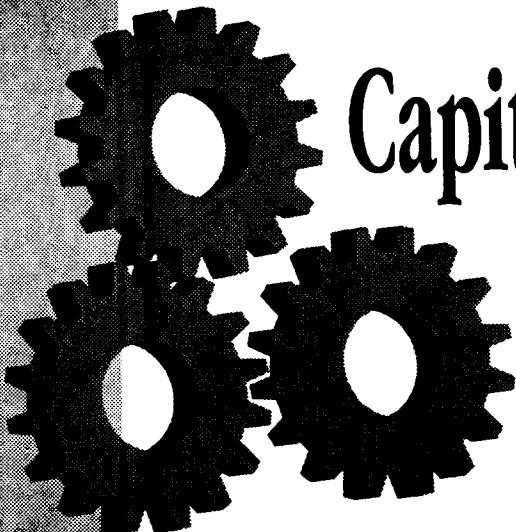
El procedimiento de solución consta de las siguientes fases: (1) búsqueda de la solución a nivel consultas directas, (2) si no se logra pueden hacerse las consultas vía el consejo de la Comisión para la Cooperación Ambiental, (3) de no lograrse se forma un panel arbitral previa aprobación del Consejo el cual analiza la situación e informa de una resolución final. En caso de que la resolución sea de que la parte demandante infringe la aplicación de la ley se trata de que las partes involucradas lleguen a un plan de acción para evitar el problema. De no llegarse a un plan o no cumplirse con él, el panel puede imponer una contribución monetaria a la parte demandada, en caso de que ésta se niegue la parte reclamante puede suspenderle beneficios del TLC a la demanda por el monto de la contribución con un tope máximo de 20 millones de dólares, en el caso de México y Estados Unidos. Para Canadá, se puede exigir el pago ante los tribunales canadienses competentes.

Los procedimientos para controversias laborales son similares a el descrito en párrafos anteriores.



## 7. Bibliografía

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- SECOFI. Serie de Monografías. Octubre de 1991.
- Hufbauer, G. y Schott, J. "NAFTA: An Assessment". Insitute for International Economics. Washington, D.C., EU., 1993.
- Hufbauer, G. y Schott, J. "North American Free Trade: Issues and Recomendations". Insitute for International Economics. Washington, D.C., EU., 1992.
- Seminario para Comunicadores del TLC. Exposición del Capítulo de Comercio Transfronterizo de Servicios y de Transporte Terrestre por el Lic. Fernando De Mateo (SECOFI), el Lic. Francisco Gallástegui (COECE) y el Ing. Alberto Anchustegui (COECE). Realizado el 8 y 9 de octubre de 1992. México, D.F.
- SECOFI. "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos." Resumen. Suplemento de la revista Comercio Exterior, Vol. 42, Num. 9. Septiembre de 1992. México.
- "Tratado de Libre Comercio". El Mercado de Valores. Agosto 15 de 1992.
- "Entendiendo el TLC", Centro de Estudios Estratégicos, IITESM, 1994.

Three black gears of different sizes are arranged in a cluster on the left side of the page. The top gear is the largest, and the two bottom gears are smaller and appear to be interlocking with it. The gears are set against a dark, textured vertical bar that runs down the left edge of the page.

# Capítulo 2

**Estructura económica y sectorial del  
Estado de Jalisco**



## Estructura Económica y Sectorial de Jalisco

Cada región económica del mundo tiene sistemas de producción que la hacen diferente de otras regiones, de tal manera que las industrias que conforman una economía regional están matizados de detalles específicos y de industrias y empresas de cierto giro. Tal es el caso del estado de Jalisco, el cual se caracteriza por ser rico en recursos naturales y por tener un amplio litoral del Pacífico Mexicano.

En la siguiente tabla se presentan cuáles son las actividades más importantes para el estado.

**Tabla 2.1**  
**Estructura económica del estado de Jalisco**  
**(primera parte)**

<b>Sector agrícola</b>
Calabaza
Caña de azúcar
Floricultura
Maíz grano
Zanahoria
<b>Sector pecuario</b>
Aves
Bovino
Porcino
Huevo
Leche
Miel

**Tabla 2.1**  
**Estructura económica del estado de Jalisco**  
**(segunda parte)**

Producción manufacturera		Producción manufacturera	
Descripción	CMAP	Descripción	CMAP
Artesanías en general		Fibras químicas	351300
Productos de látex		Fabricación de productos farmacéuticos	352100
Leche condensada, evaporada, en polvo	311203	Películas, placas y papel fotográfico	352234
Sopas y guisos preparados	311303	Llantas y cámaras	355001
Aceites y grasas vegetales comestibles	311701	Piezas de hule natural o sintético	355003
Azúcar y productos residuales de caña	311801	Películas y bolsas de polietileno	356001
Cocoa y chocolate de mesa	311901	Productos diversos de PVC	356003
Dulces, bombones y confituras	311902	Fabricación de diversas clases de envases y piezas similares de plástico soplado	356004
Colorantes y jarabes para alimentos	312121	Calzado de plástico	356010
Almidones, féculas y levaduras	312123	Industria artesanal del vidrio	362023
Botanas y productos de maíz no mencionados	312127	Fabricación de cemento hidráulico	369111
* Helados y paletas	311204	Cal	369112
* Piloncillo	311802	Piezas de hierro y acero	371004
Bebidas destiladas de agave	313011	Fundición y moldeo de piezas metálicas	381100
Industria de cerveza y malta	313040	Puertas metálicas, cortinas, herrería	381204
Refrescos y bebidas no alcohólicas	313050	Utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor	381401
Tejidos de fibras blandas	321206	Fabricación de envases y productos de hojalata y lámina	381407
Tejidos de rafia sintética	321210	Válvulas metálicas	381409
Redes y paño para pescar de fibras blandas	321211	Máquinas de procesamiento informático	382302
Medias y calcetines	321401	Fabricación, ensamble y reparación de equipo y aparatos para comunicación,	383201
Guantes, corbatas, pañuelos, etc.	322015	Partes para radio y televisores	383206
Acabado de pieles sin depilar	323002	Partes para suspensión de autos y camiones	384124
Calzado principalmente de cuero	324001	Motocicletas, bicicletas y similares	384203
Huaraches, alpargatas y otros	324003	Partes para motocicletas y bicicletas	384204
Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera	332001	Otros equipos y materiales de transporte	384206
Colchones	332003	Fabricación de joyas y orfebrería de oro y plata	390001
Persianas (fabricación y reparación)	332004		

Nota: \* Sectores que no clasificaron dentro del potencial exportador del capítulo II

En las tablas anteriores destaca el hecho de que Jalisco está dedicado básicamente a la producción de manufacturas, principalmente de hierro y acero, otro sector destacado de manufacturas es el de los alimentos, el cual tiene varias ramas presentes dentro del estado, ésto resulta lógico porque después del Distrito Federal, Guadalajara es la segunda ciudad más grande del país y se necesita producir alimentos para los habitantes de esta megalópolis. Jalisco tiene bien identificado su potencial manufacturero pues se identifican claramente las áreas de producción que tienen ventaja competitiva y comparativa.

Son dos los sectores que tienen mayor presencia dentro de la economía del estado: Alimentos y Hierro y Acero. Ambos sectores tienen la característica de generar gran valor agregado, aunque algunos sectores como el lácteo en el estado, pasan por una serie de problemas para poder mantener la rentabilidad y el precio del acero está caído a nivel internacional, lo que repercute directamente en las ganancias de las empresas de estos sectores y por consiguiente en el poder adquisitivo de la clase trabajadora, por haber menos circulante para gastos en bienes y servicios.

### **Los Clusters Sectoriales**

Pero dentro de lo que es un análisis del sector industrial es importante ver las cadenas productivas (clusters) para ver integralmente la estructura económica del estado.

Michael Porter, en su libro “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, define los clusters como “un esfuerzo para desplegar todas las industrias en las cuales una nación tiene ventaja competitiva resaltando los patrones de competitividad de las industrias y las conexiones entre ellas”. Este concepto puede ser extrapolado hacia las industrias que, en diferentes regiones dentro de una nación, tienen ventajas competitivas.”

El cluster sectorial es un diagrama genérico que está basado en la cadena natural de insumos y productos de un sector o alrededor de un producto. Es un diagrama en el que se muestran las conectividades de las diferentes industrias relacionadas con la fabricación de productos o prestación de servicios de un sector determinado y de dónde proviene la demanda de ellos.

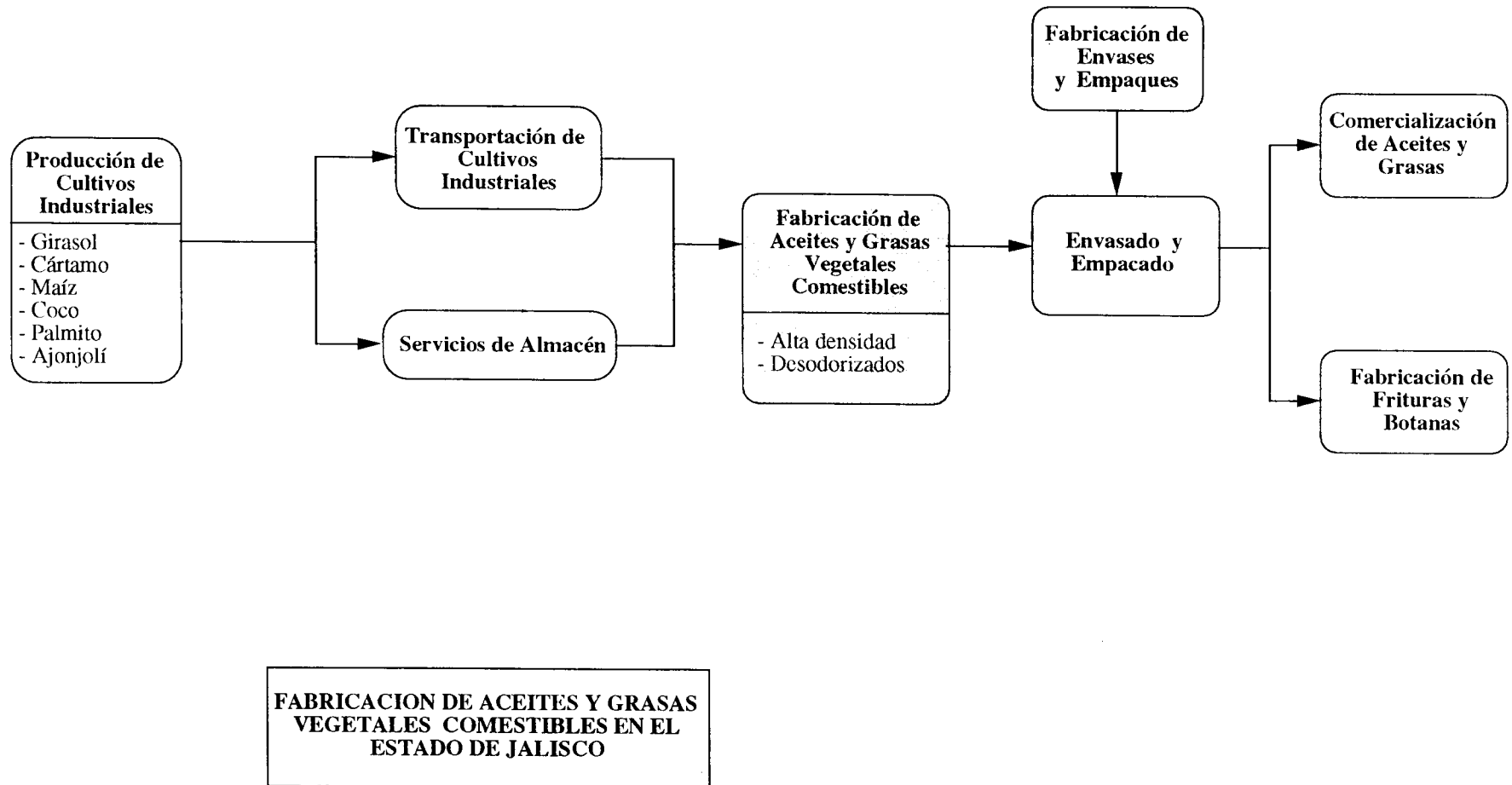
Estos diagramas pueden tener diferentes usos. Por una parte el cluster es una manera de representar las industrias asociadas en un sector y la manera en la que se encuentran relacionadas. Los clusters han sido también utilizados de manera eficaz para identificar las áreas en las cuales una región puede ser o es más competitiva, es decir, para identificar nuevas áreas de desarrollo.

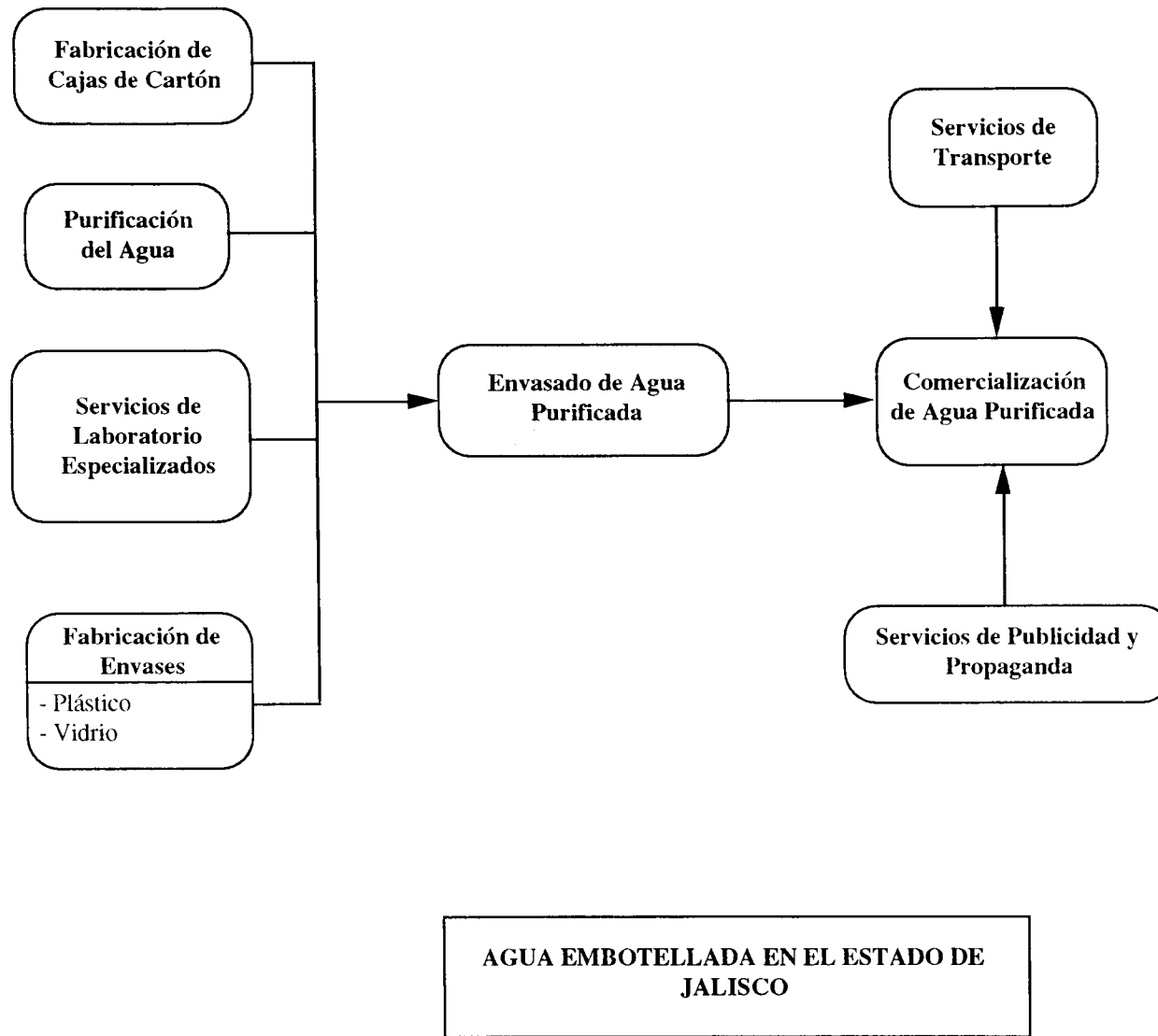
A nivel empresarial los clusters son útiles para establecer o visualizar el nivel de integración de una empresa, pudiendo ésta determinar cuales son sus posibilidades de expansión, diversificación o mayor integración.

Los objetivos de completar un cluster en una región son lograr que la mayor parte de los insumos utilizados por las industrias puedan ser producidos en la región sin tener la necesidad de adquirirlos en otras regiones. Por otra parte el costo de transporte se reduce al tener los insumos menores distancias de transportación. Además al lograr una integración del cluster se activan más industrias dando lugar a creación de empleos.

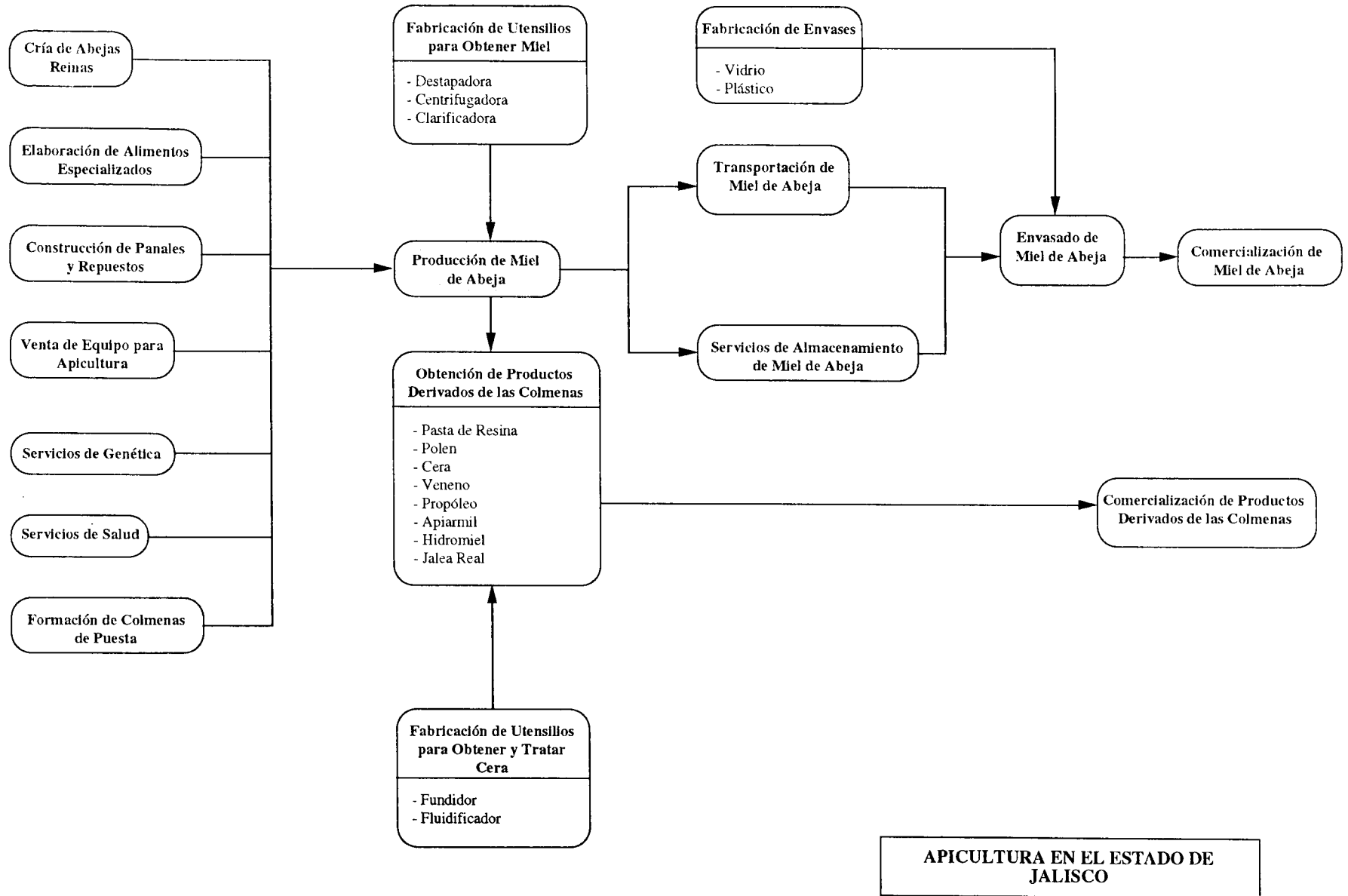
Probablemente algunas de las áreas de los clusters difícilmente pueden ser desarrolladas por las industrias de una región determinada, ya sea por las barreras económicas que presenta o su nivel tecnológico o por niveles altos de competencia.

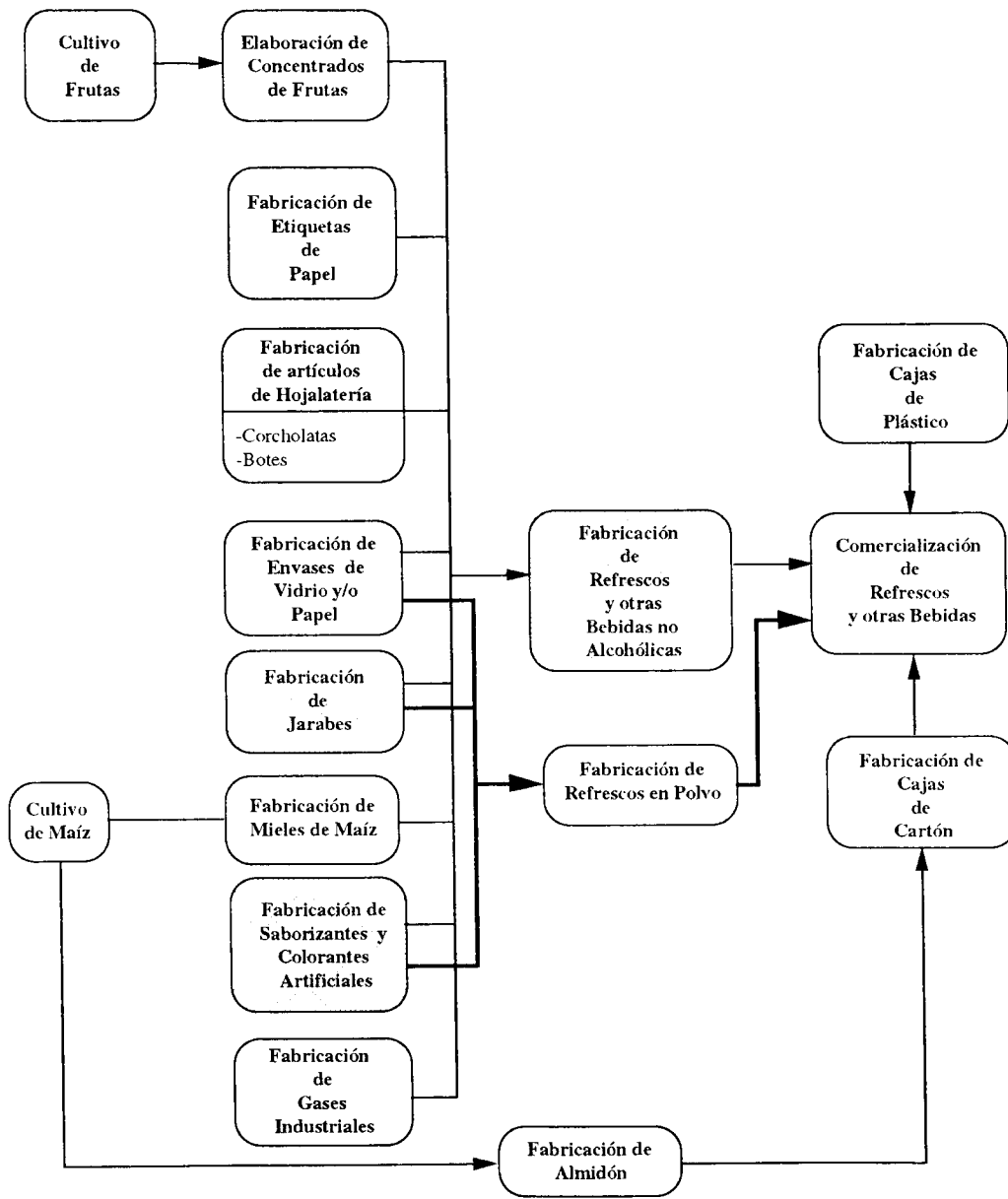
Por último es necesario explicar que los cuadros de los clusters que se encuentran sombreados son las áreas en las cuales Jalisco se encuentra compitiendo actualmente. De esta manera podemos ilustrar cuáles son las áreas que se pueden desarrollar para completar el cluster y tener mayor desarrollo económico regional.



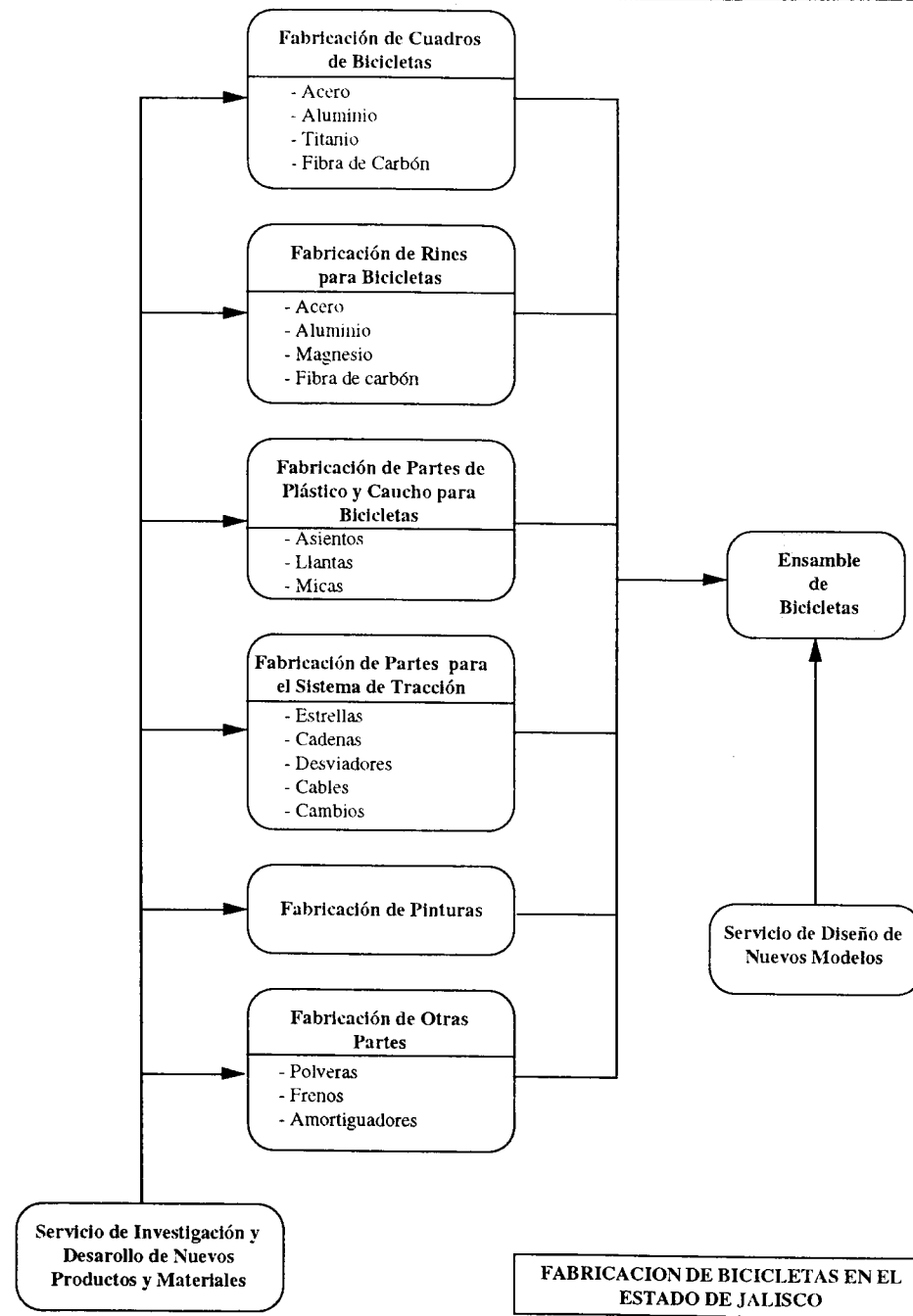




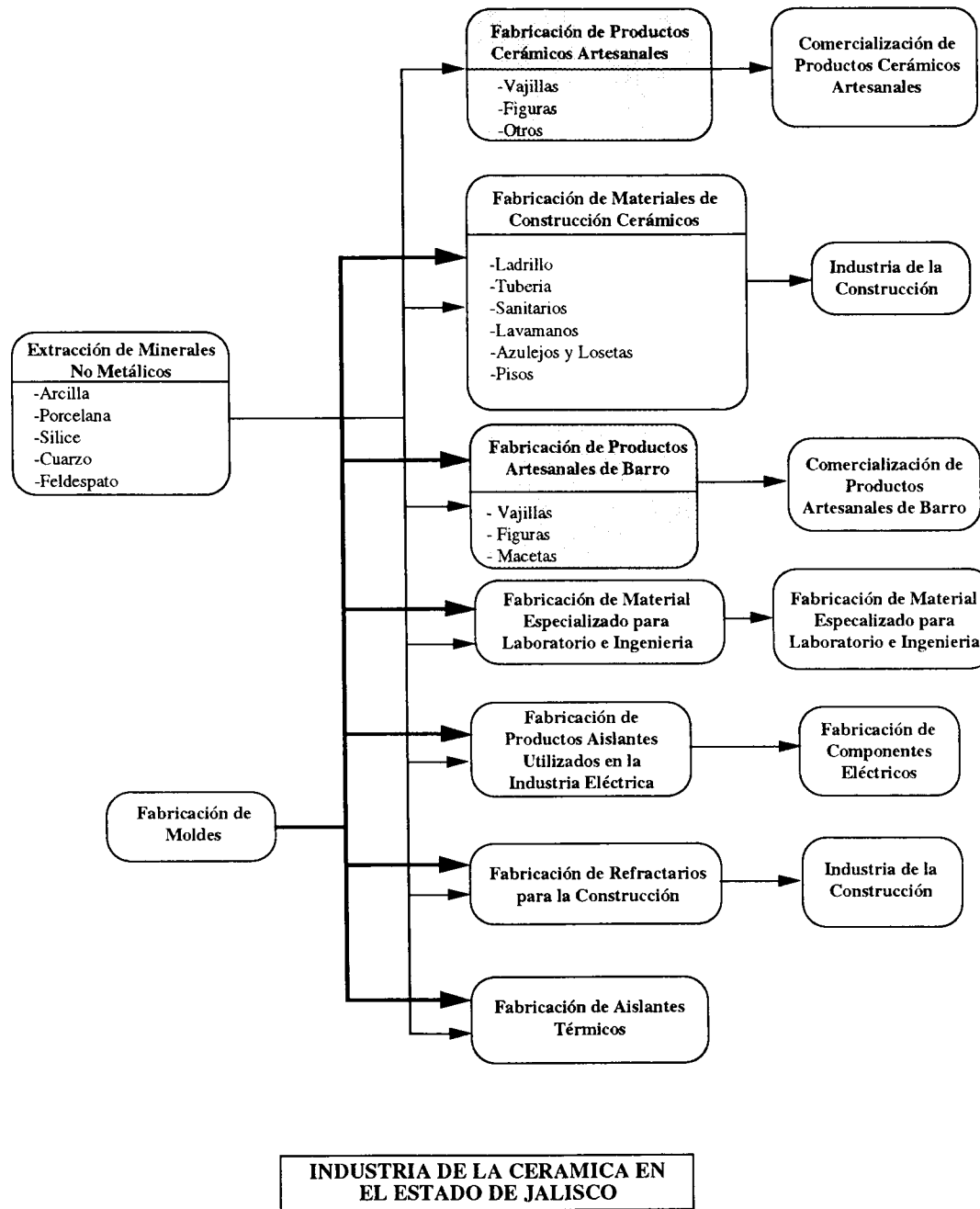




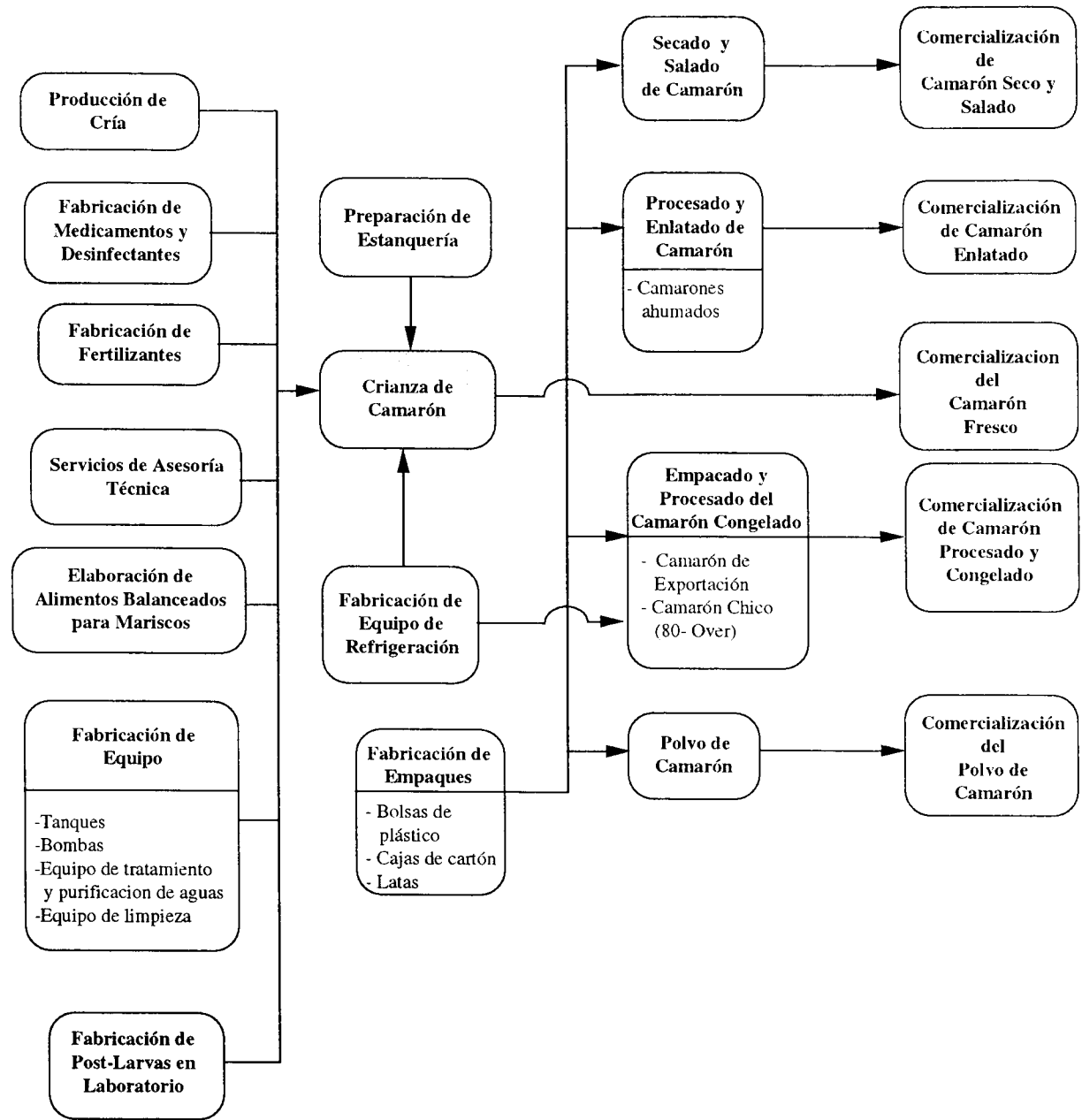
**INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS NO ALCOHOLICAS EN EL ESTADO DE JALISCO**

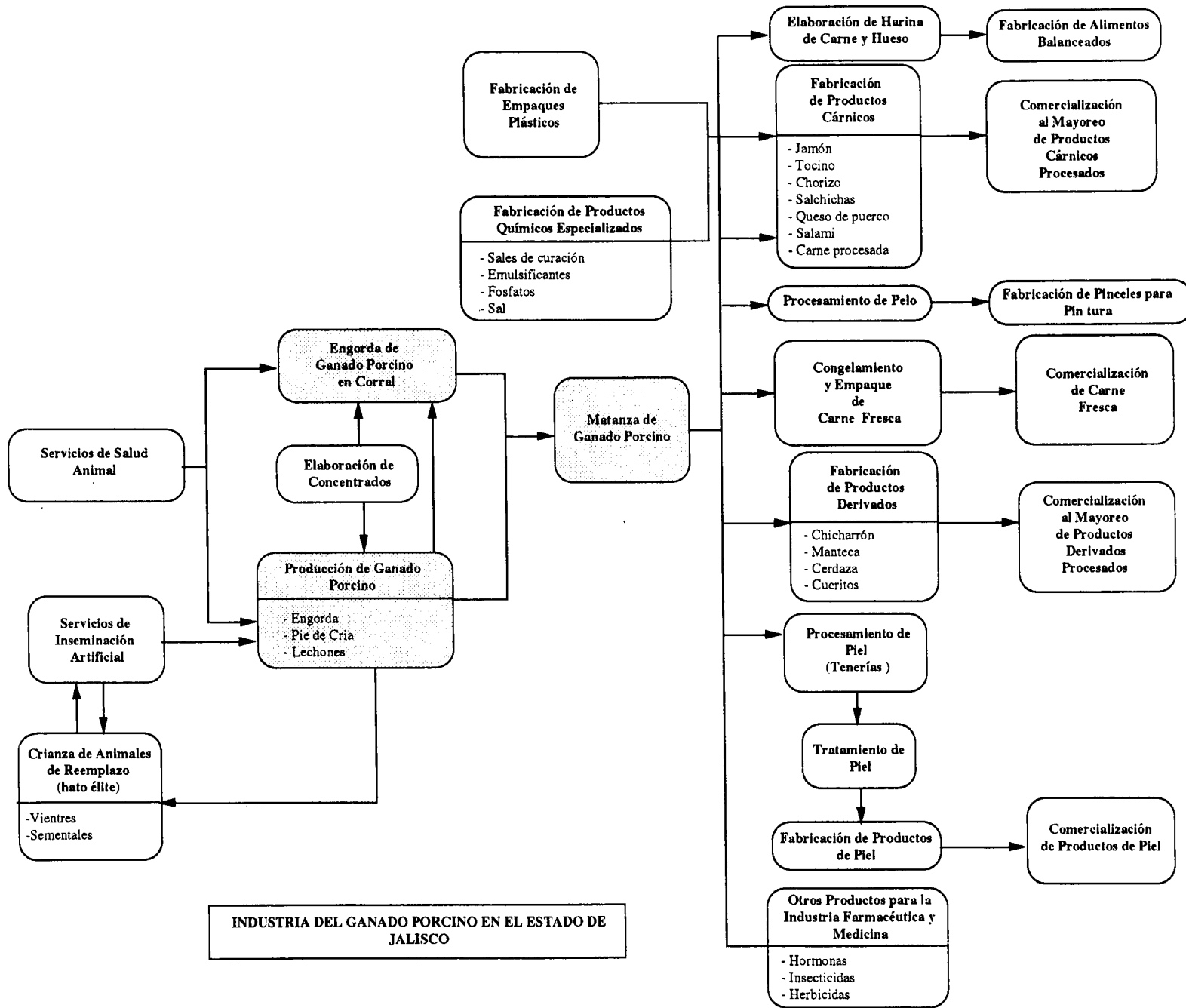


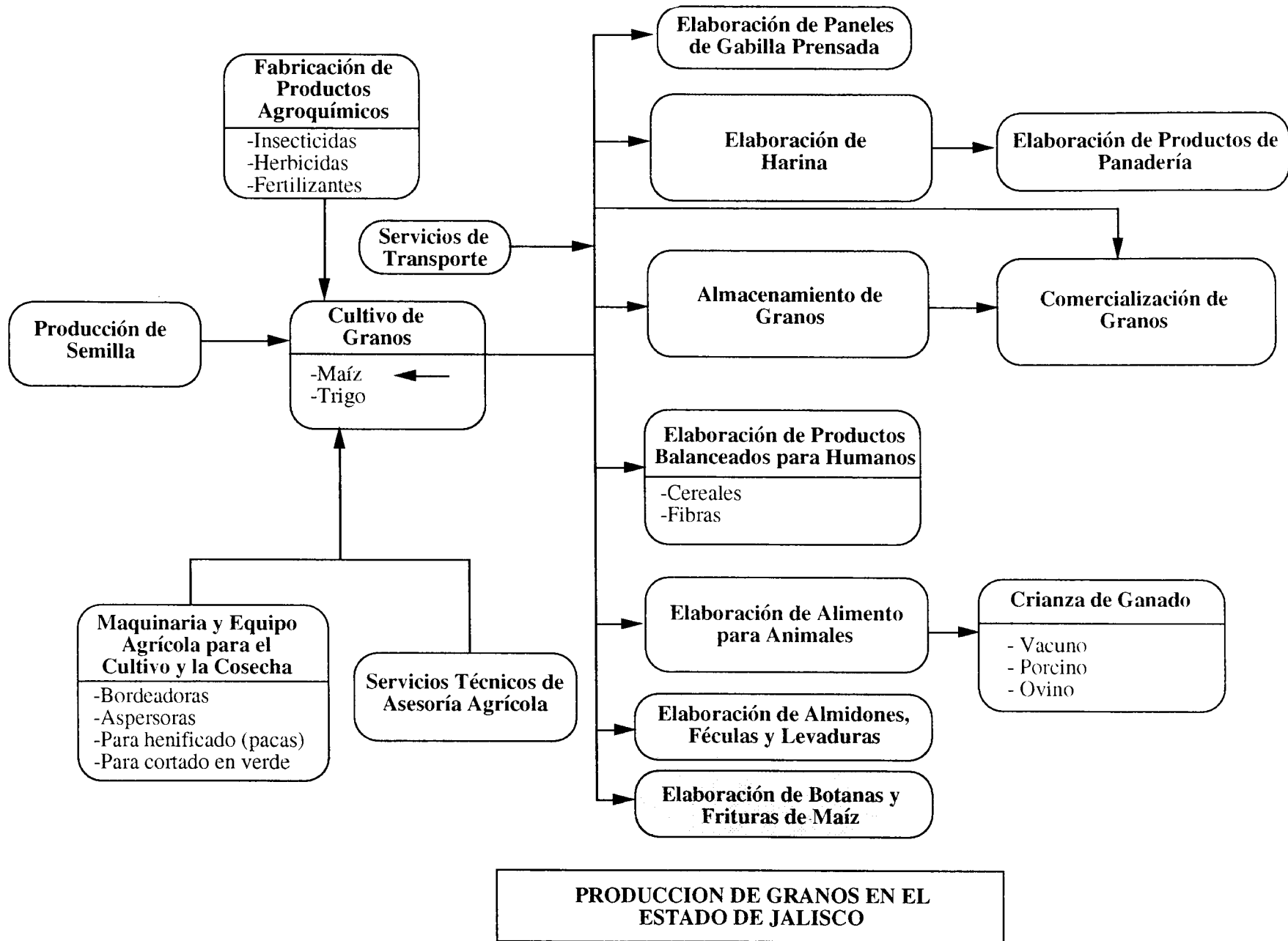
EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO

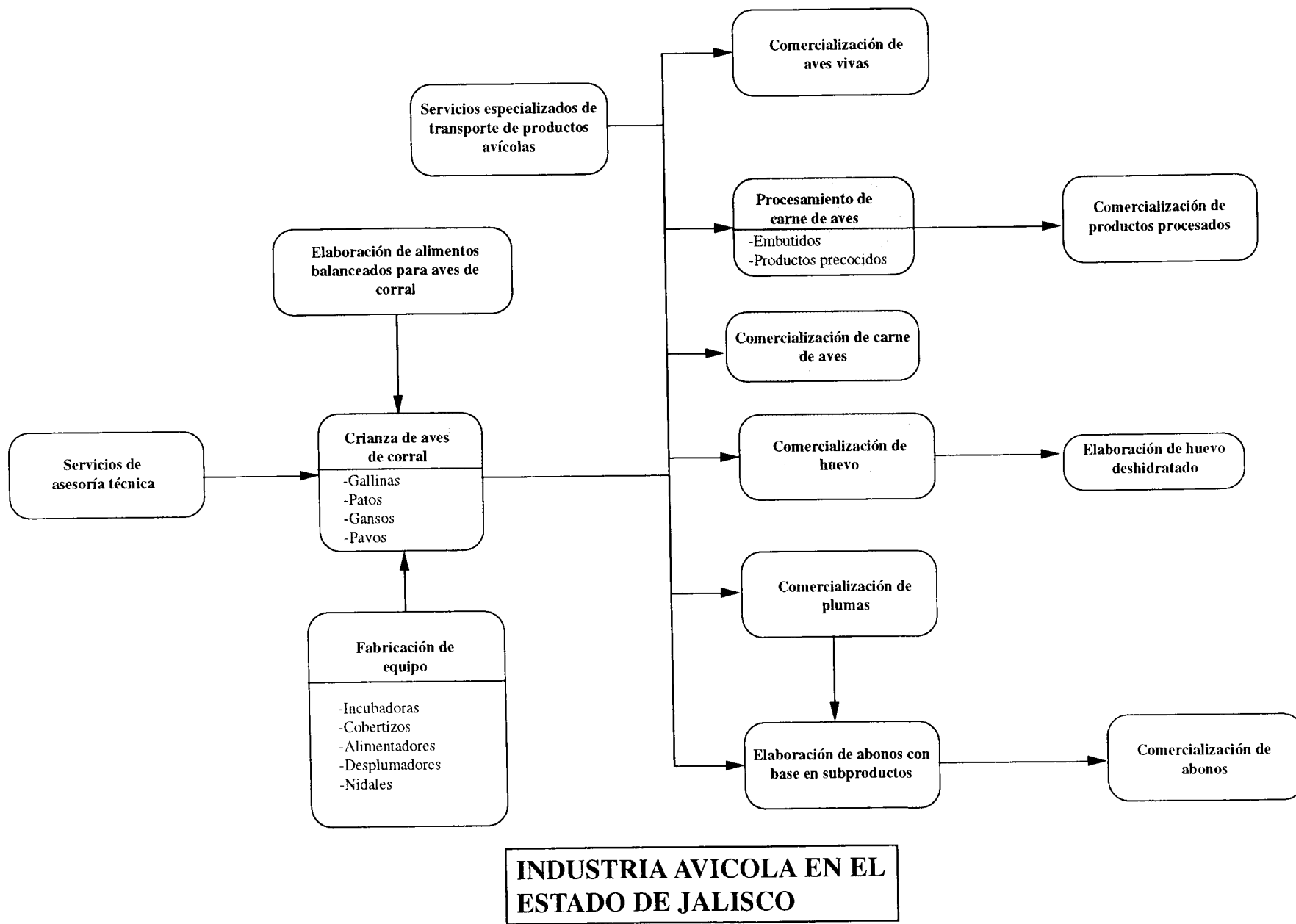


**INDUSTRIA DE LA CERAMICA EN EL ESTADO DE JALISCO**

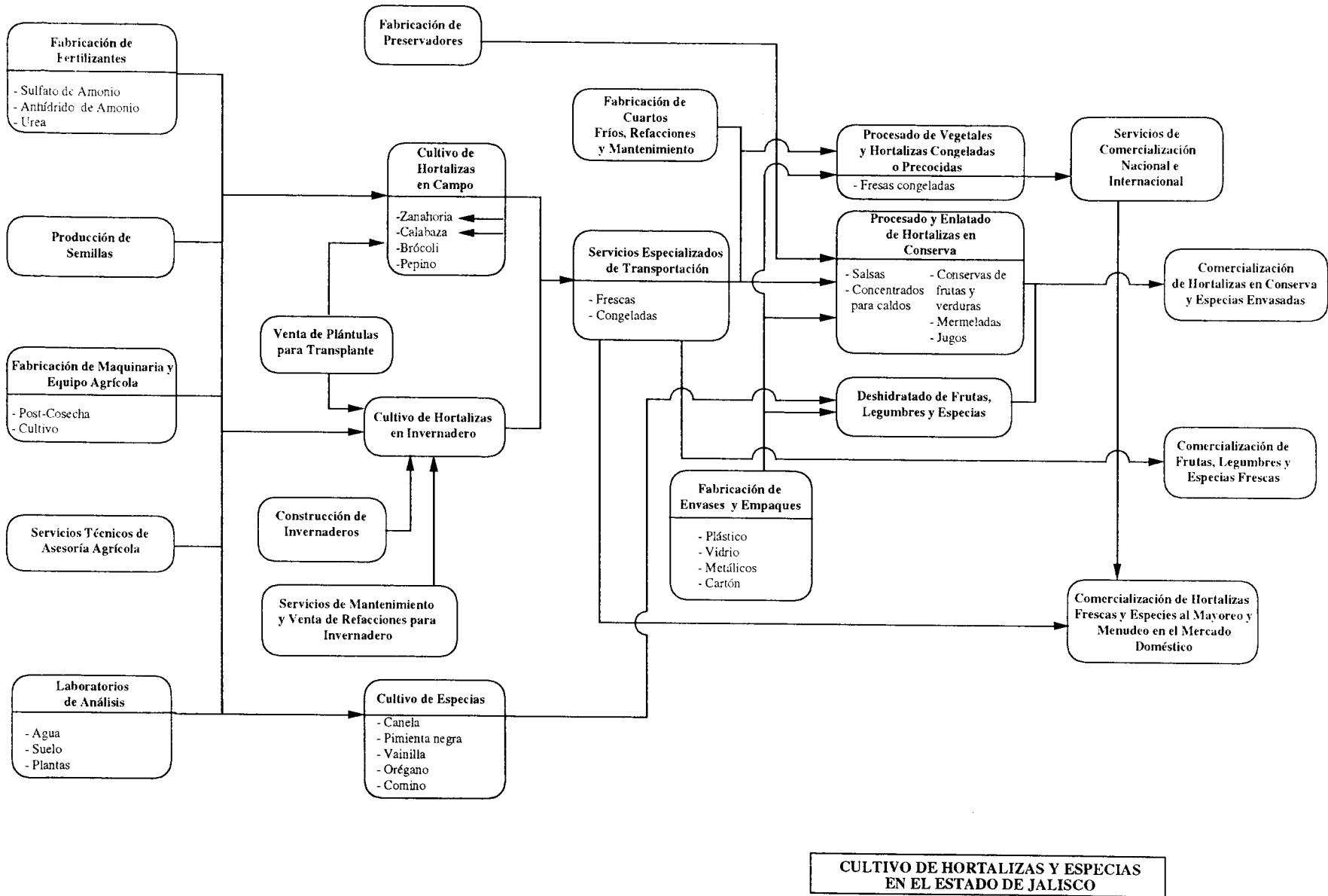


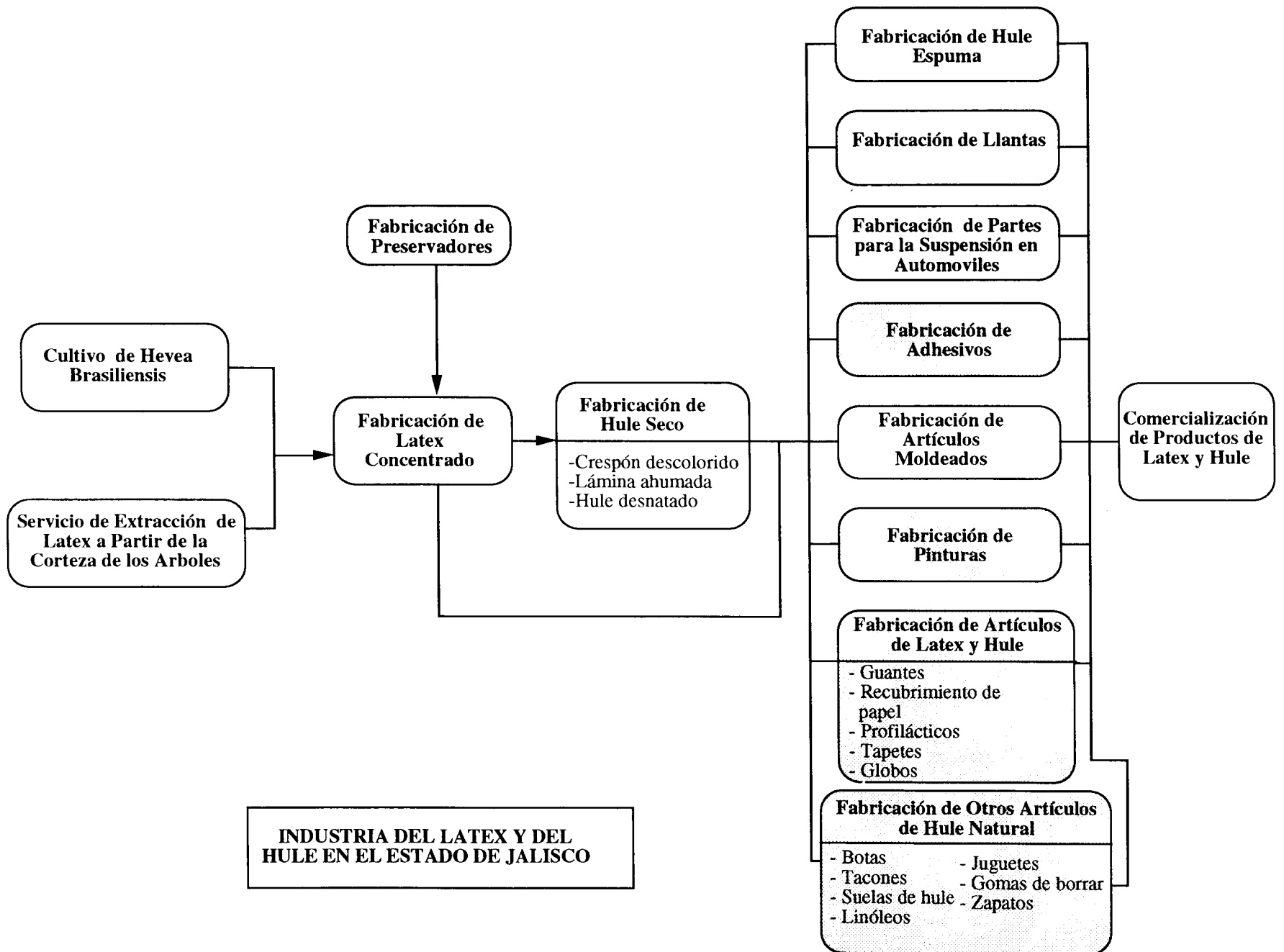


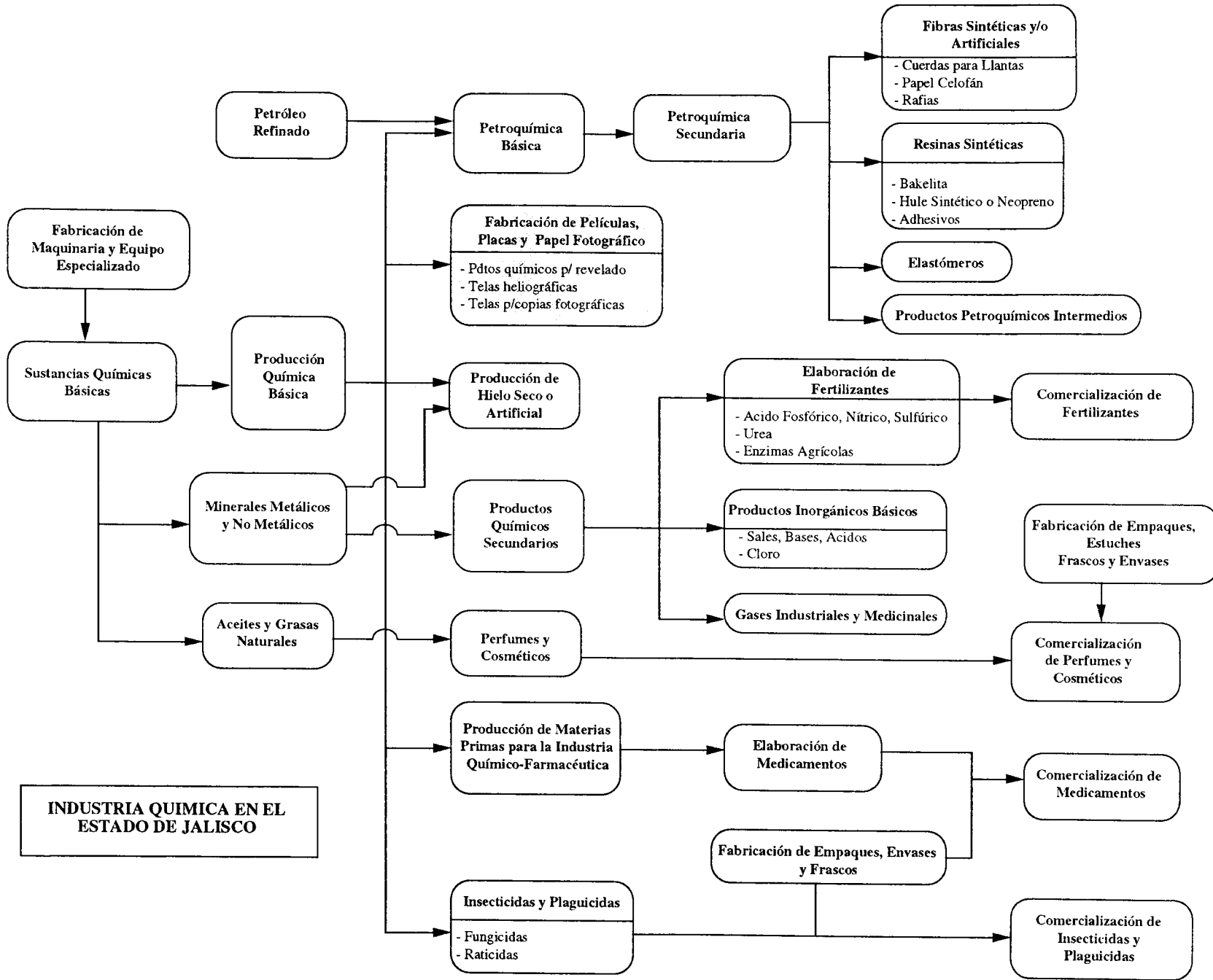




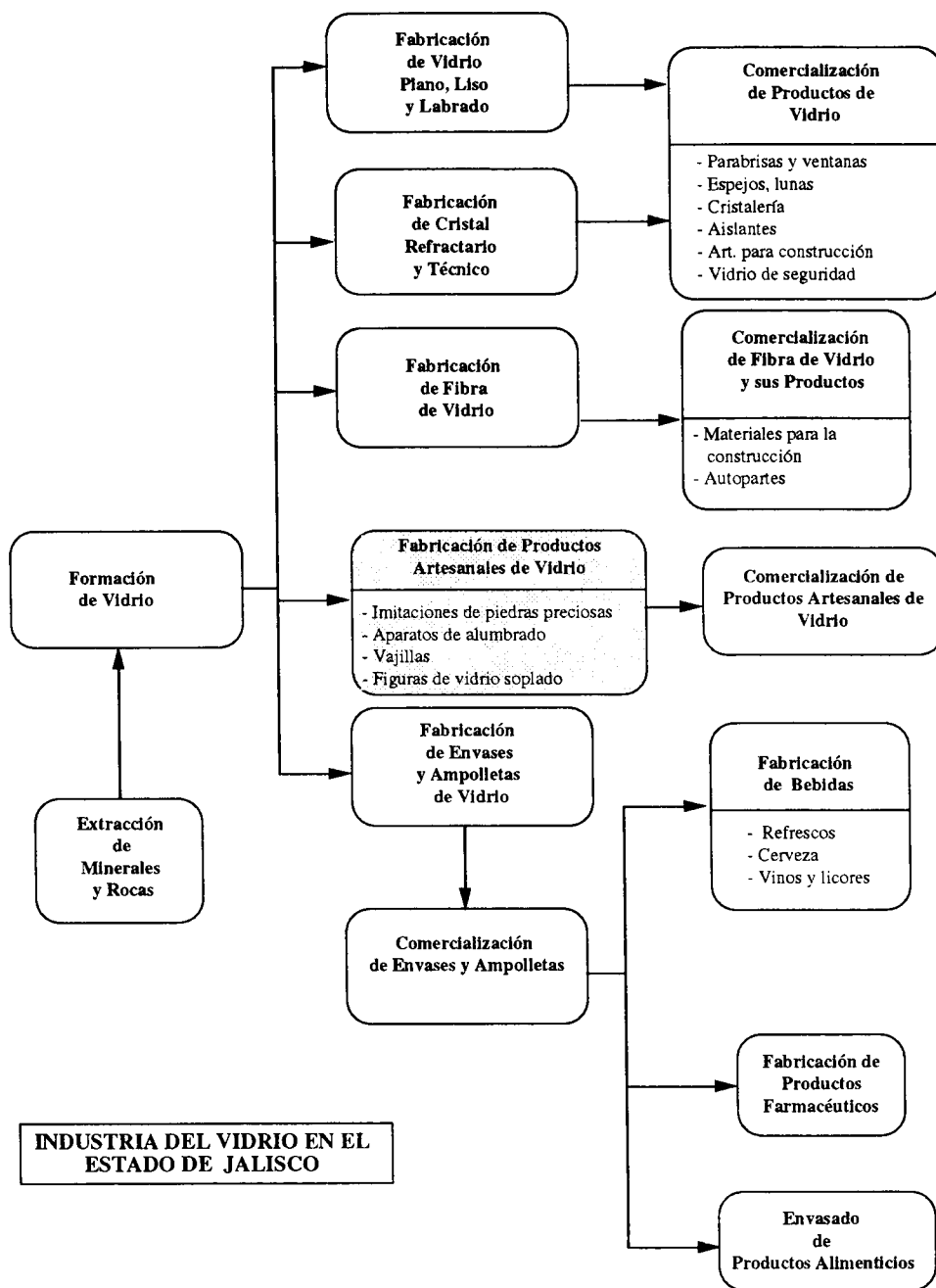


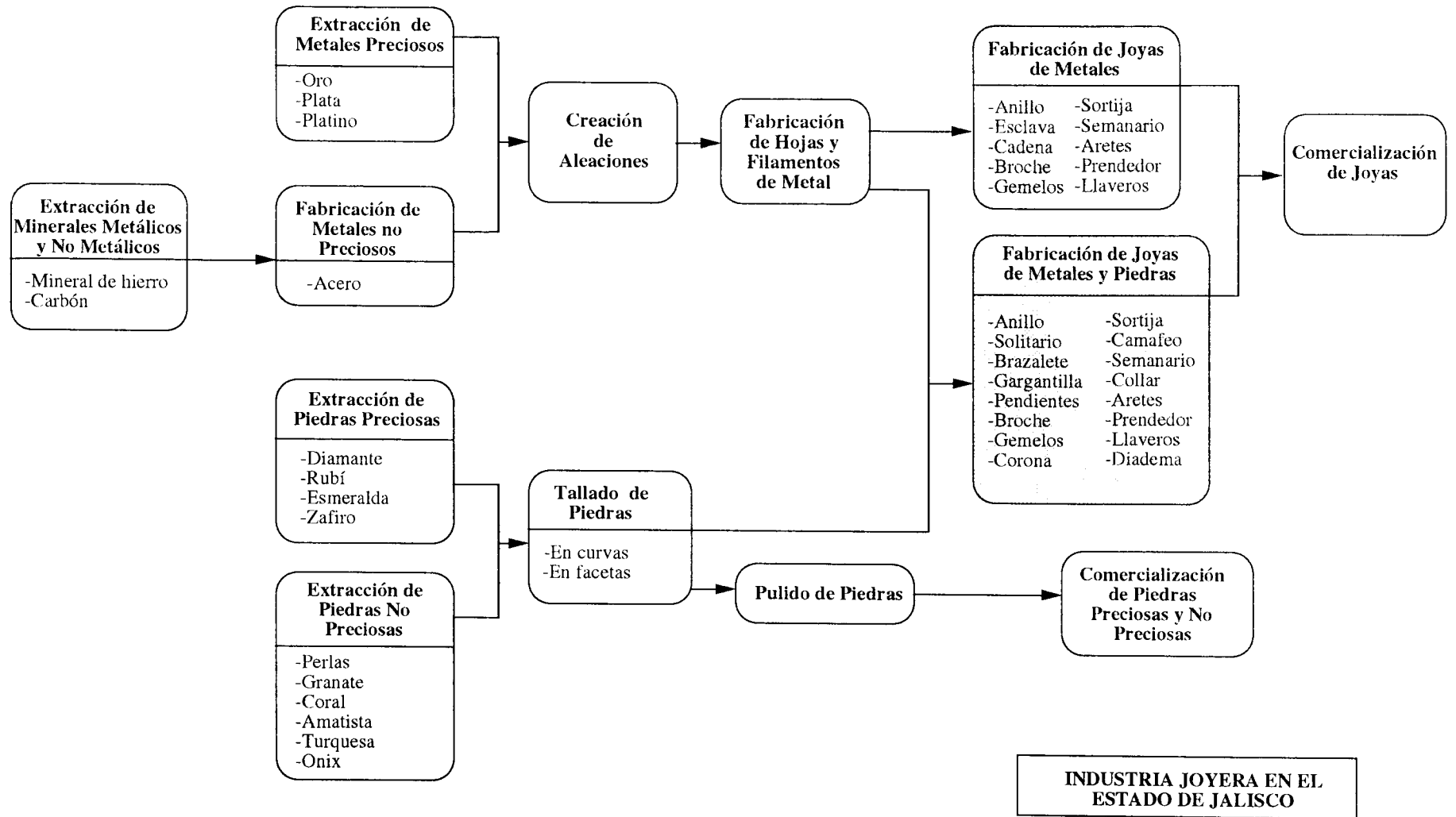


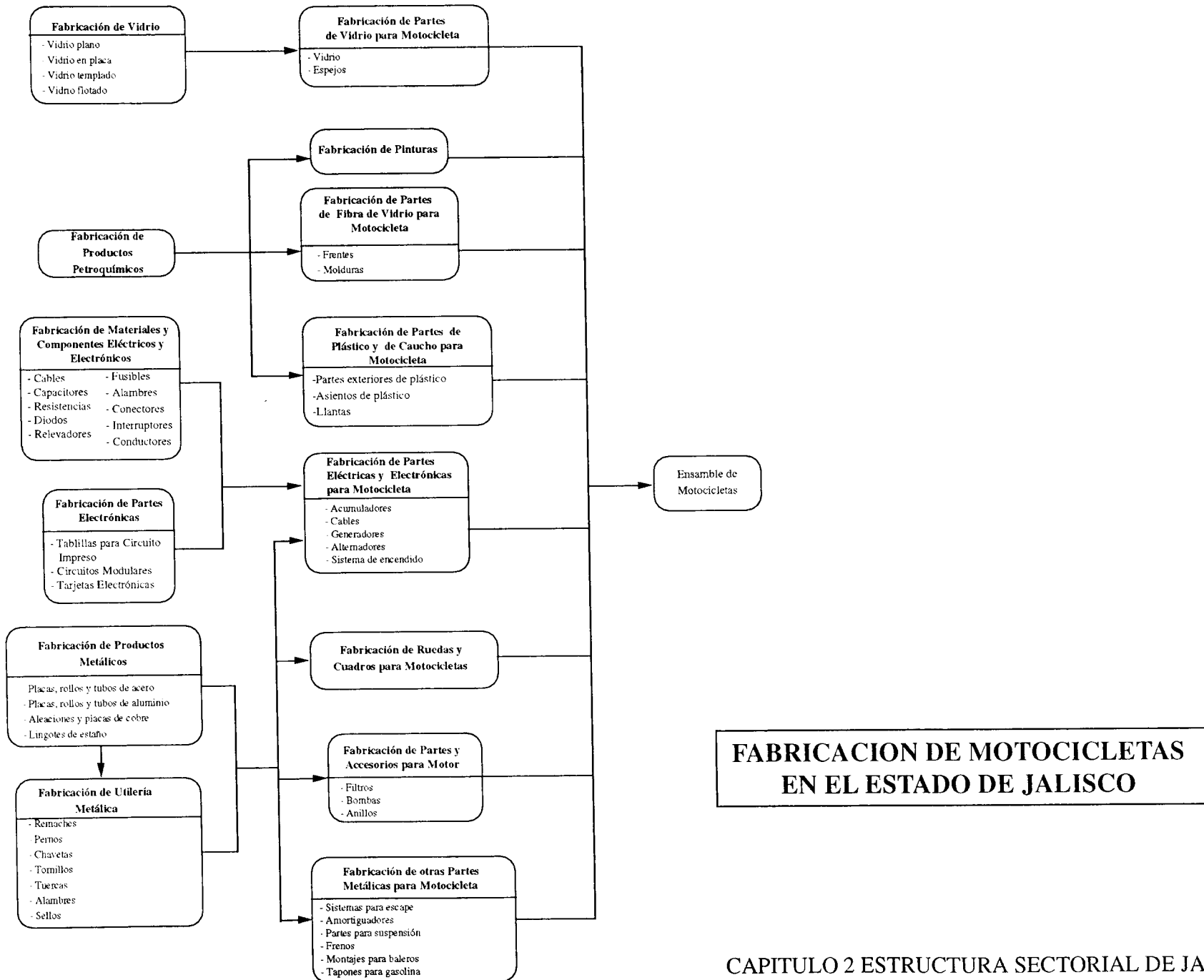


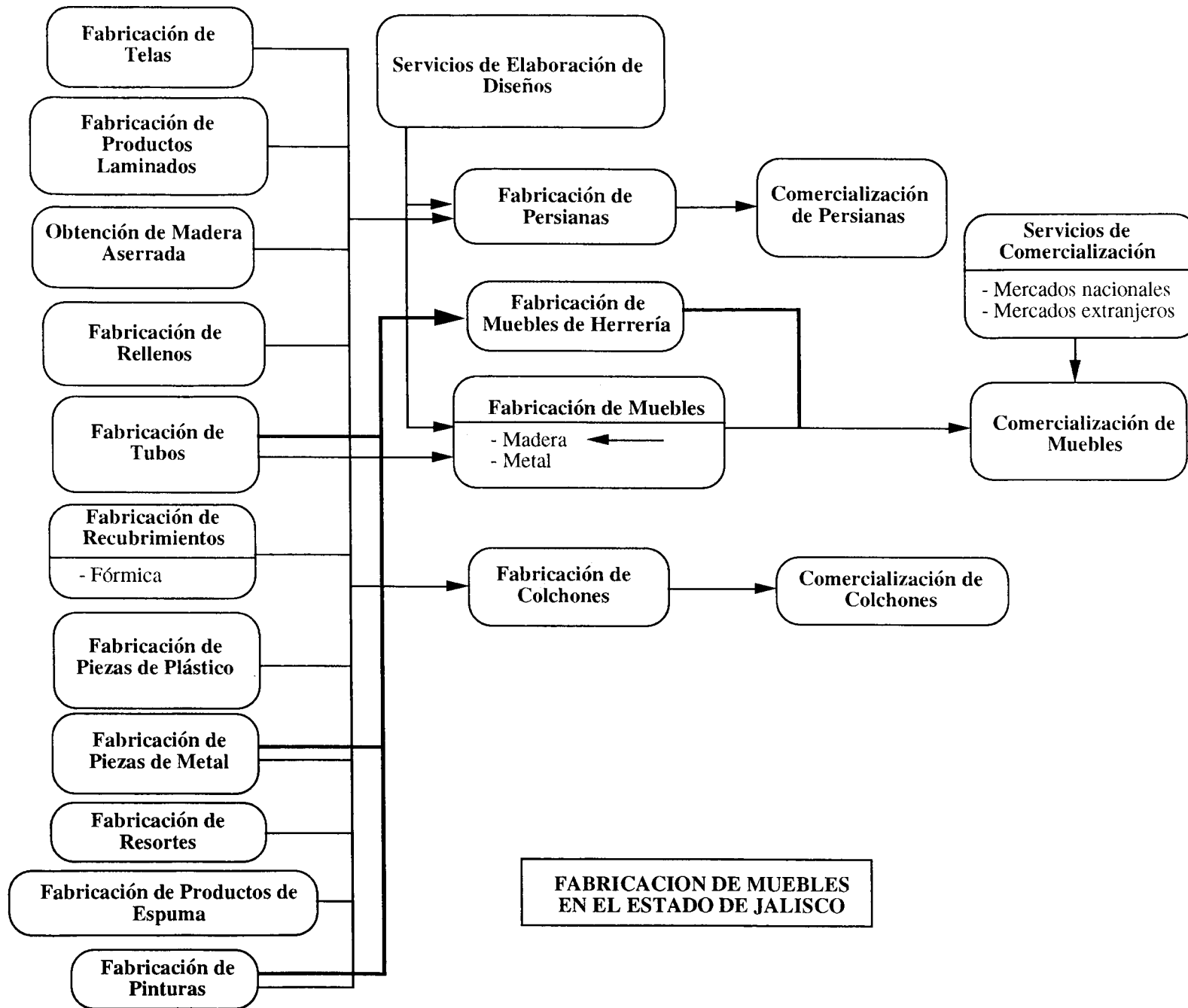


EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO

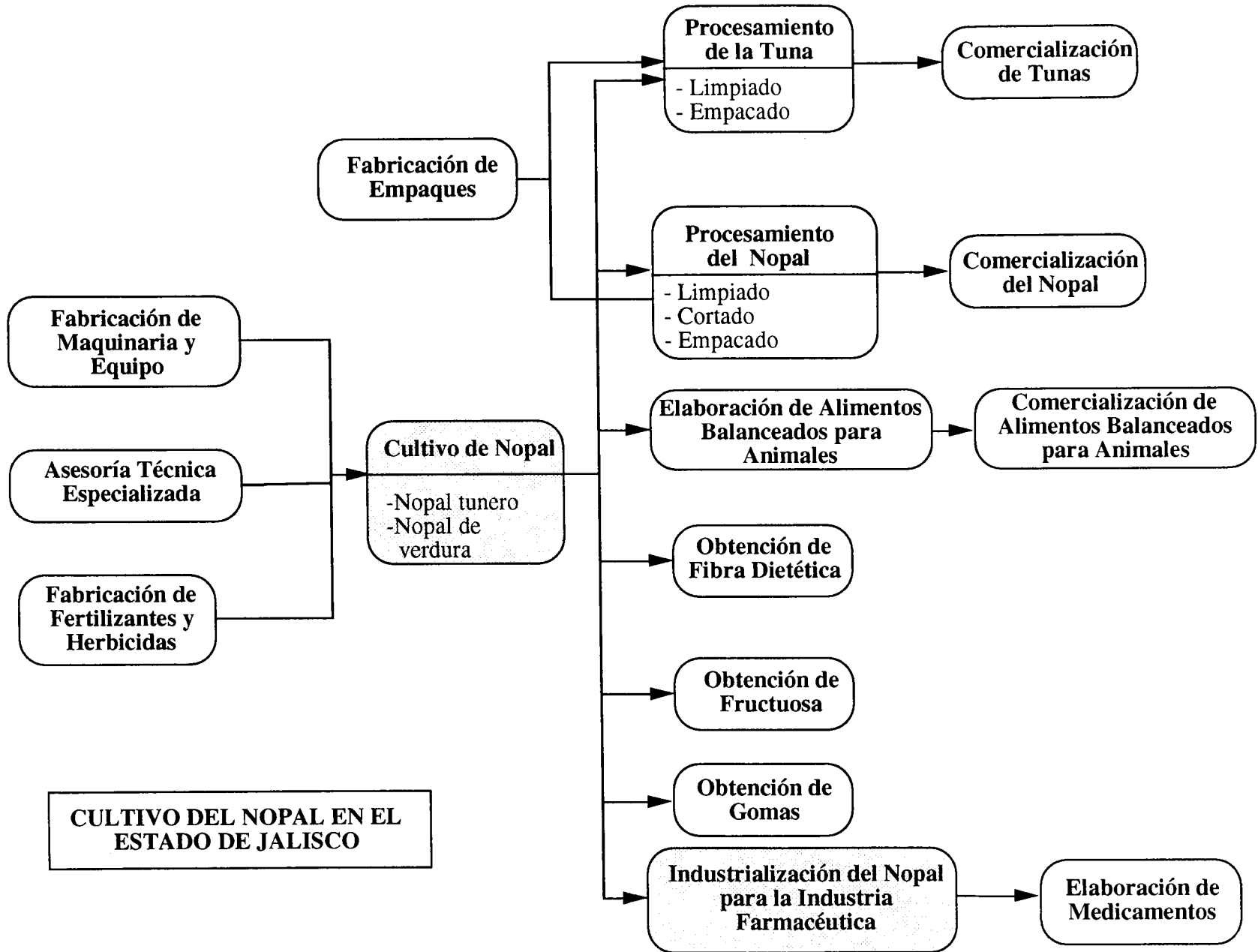




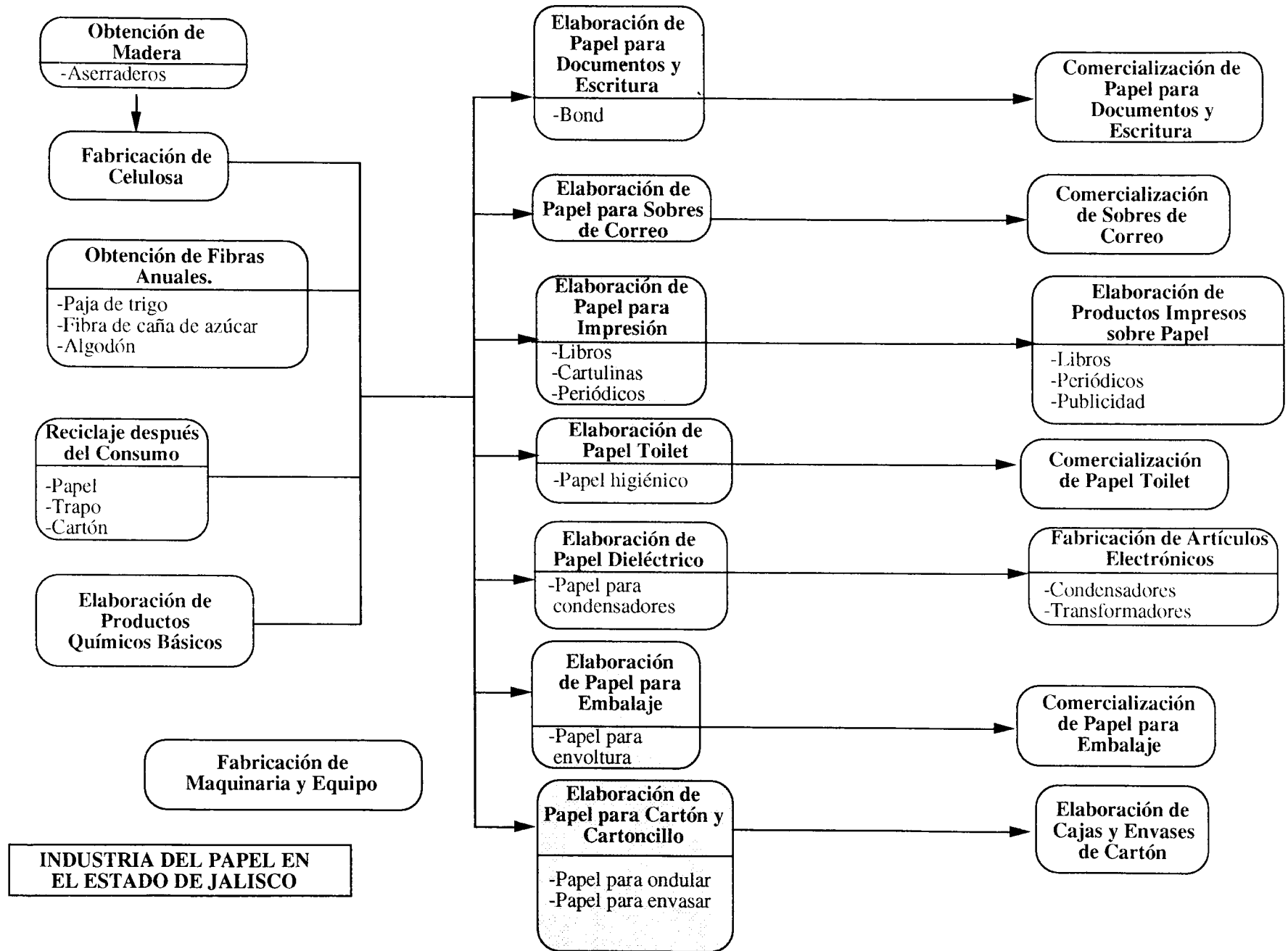


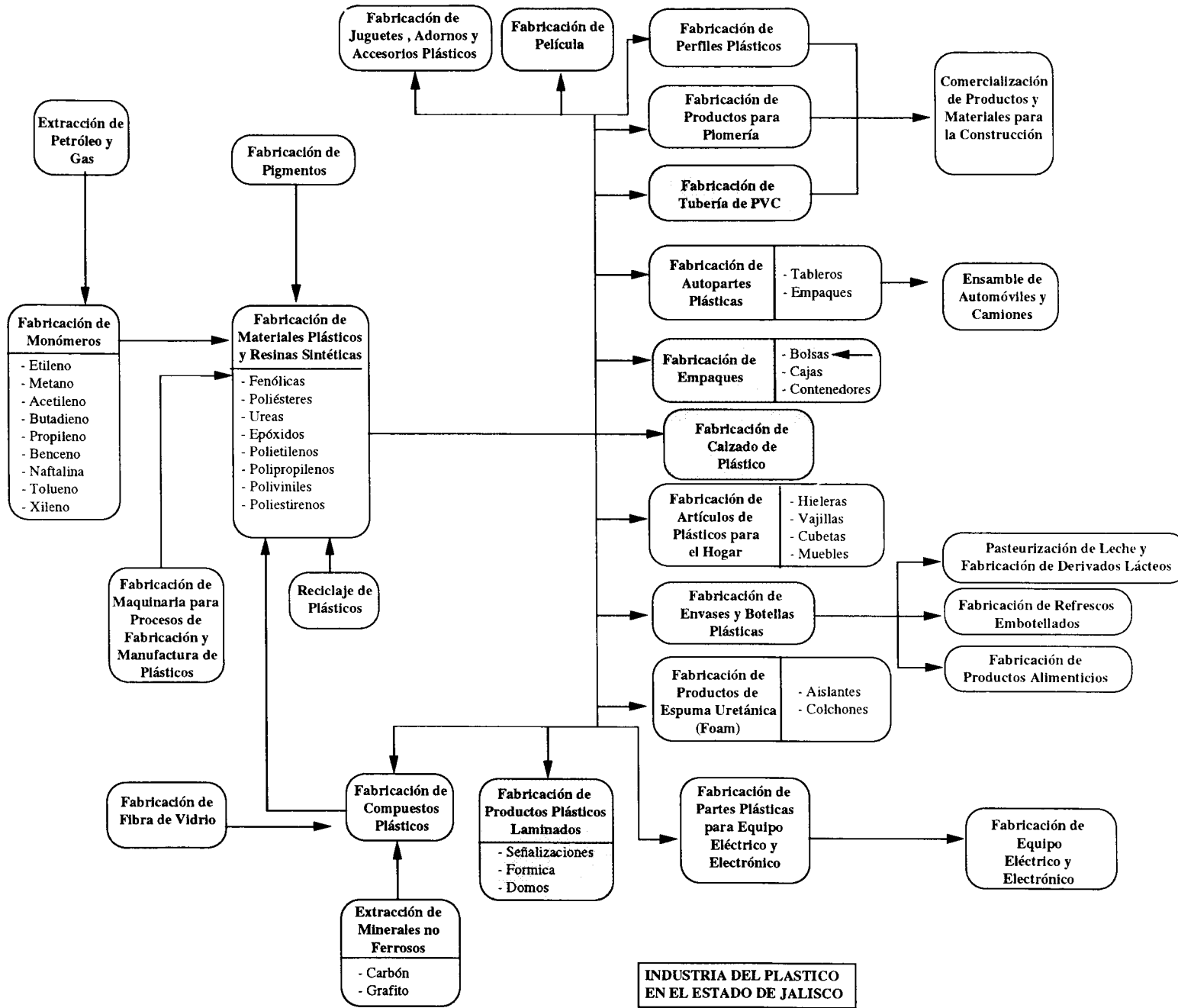


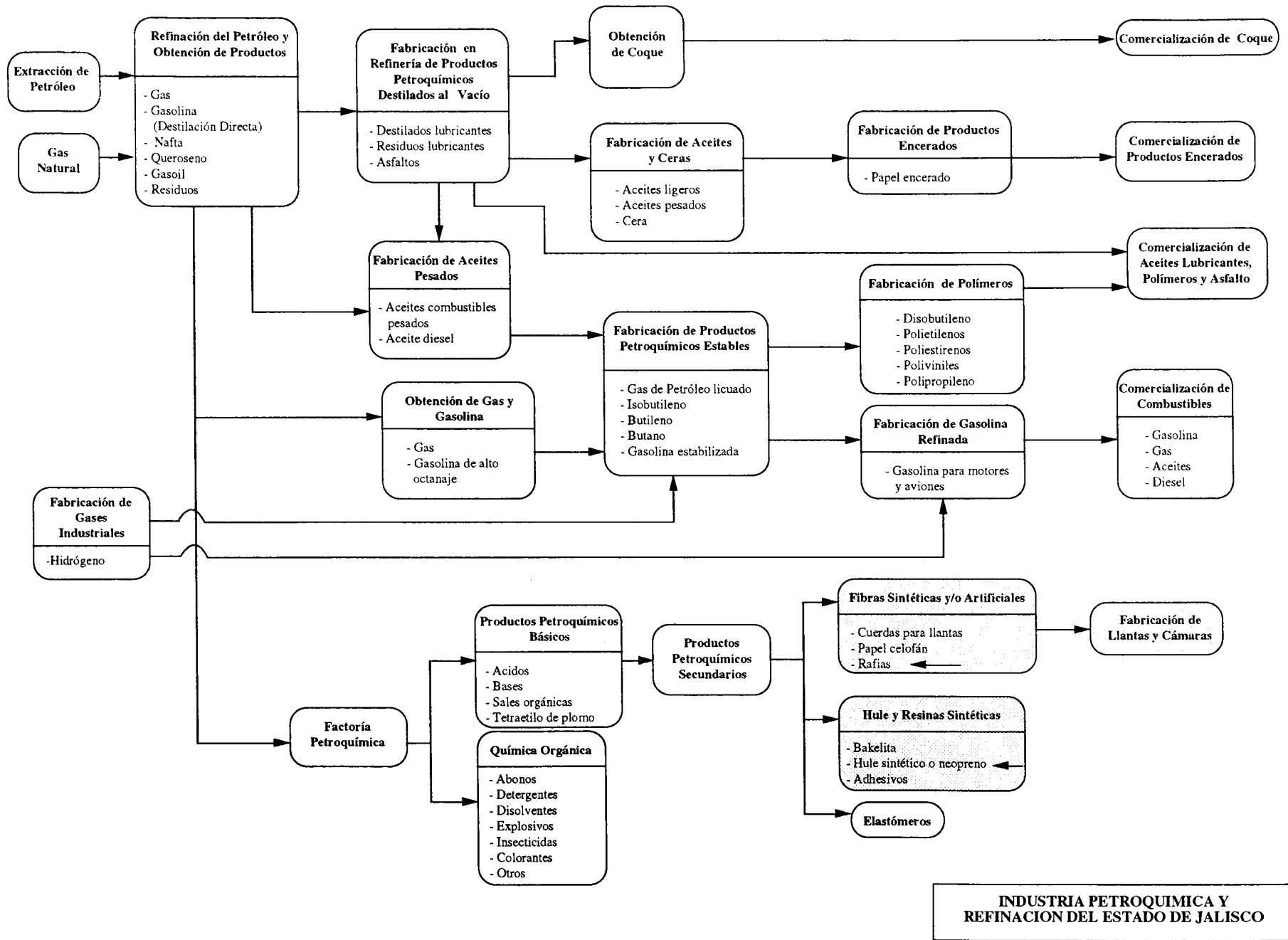
EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO



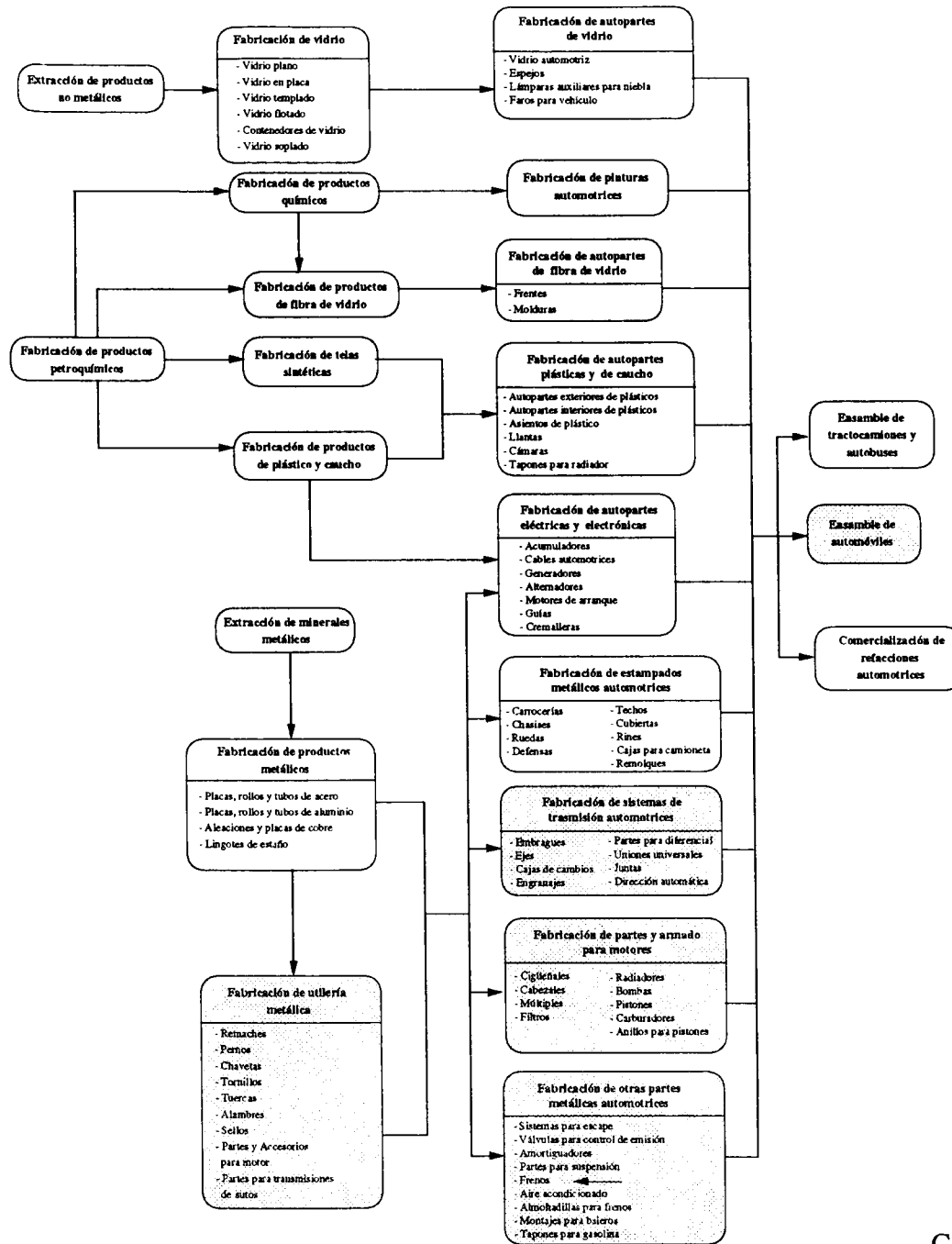




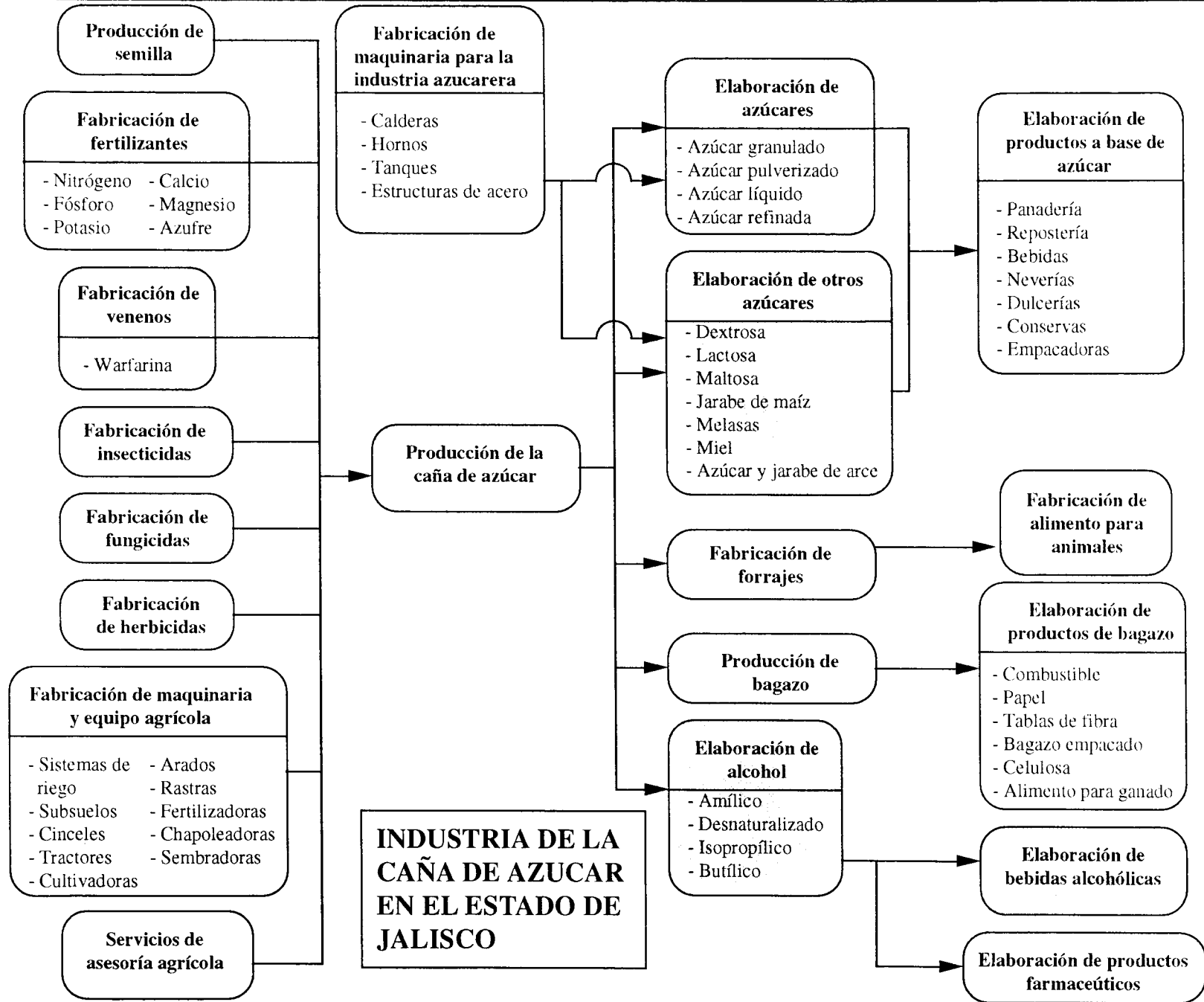




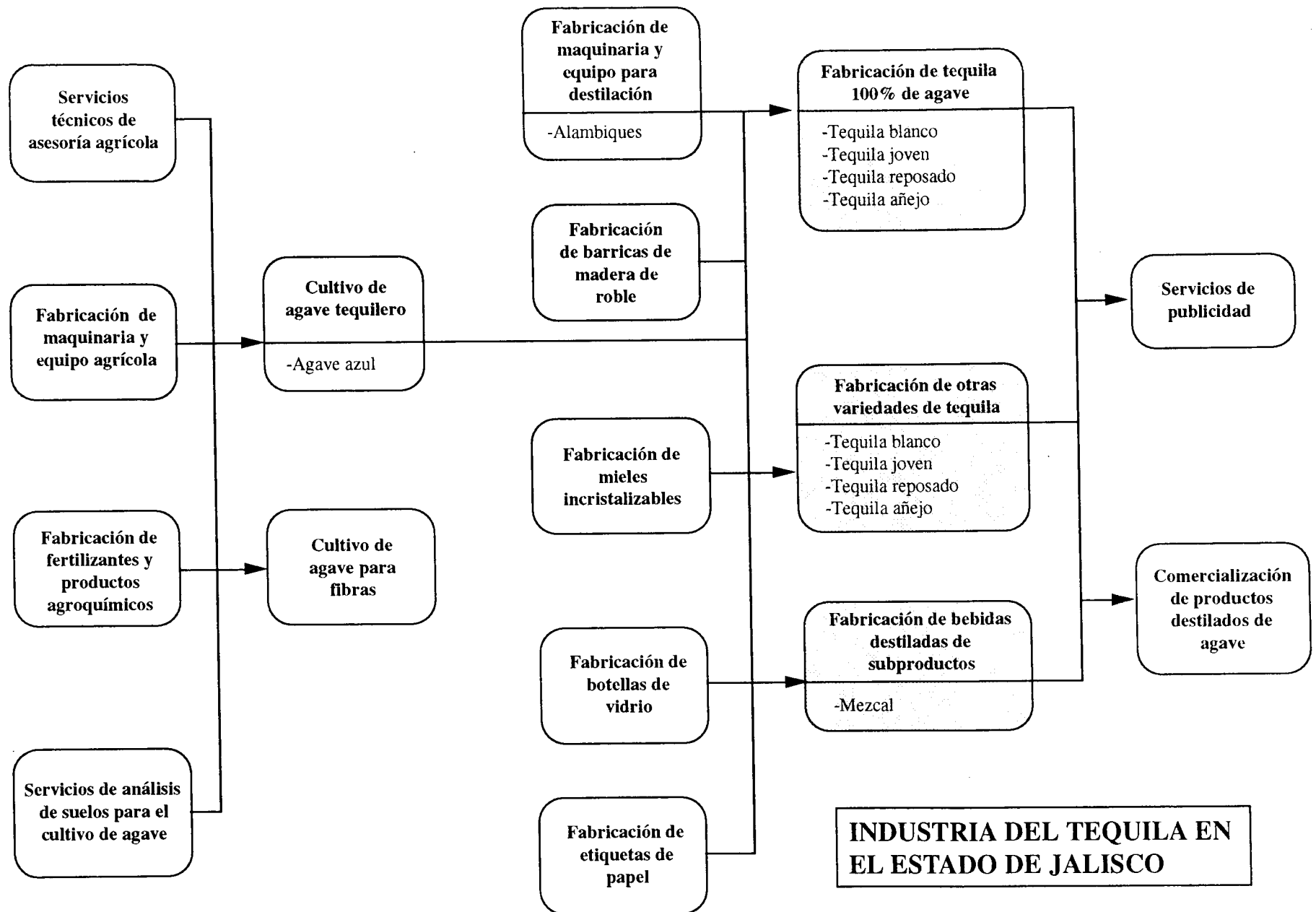
**INDUSTRIA PETROQUIMICA Y REFINACION DEL ESTADO DE JALISCO**

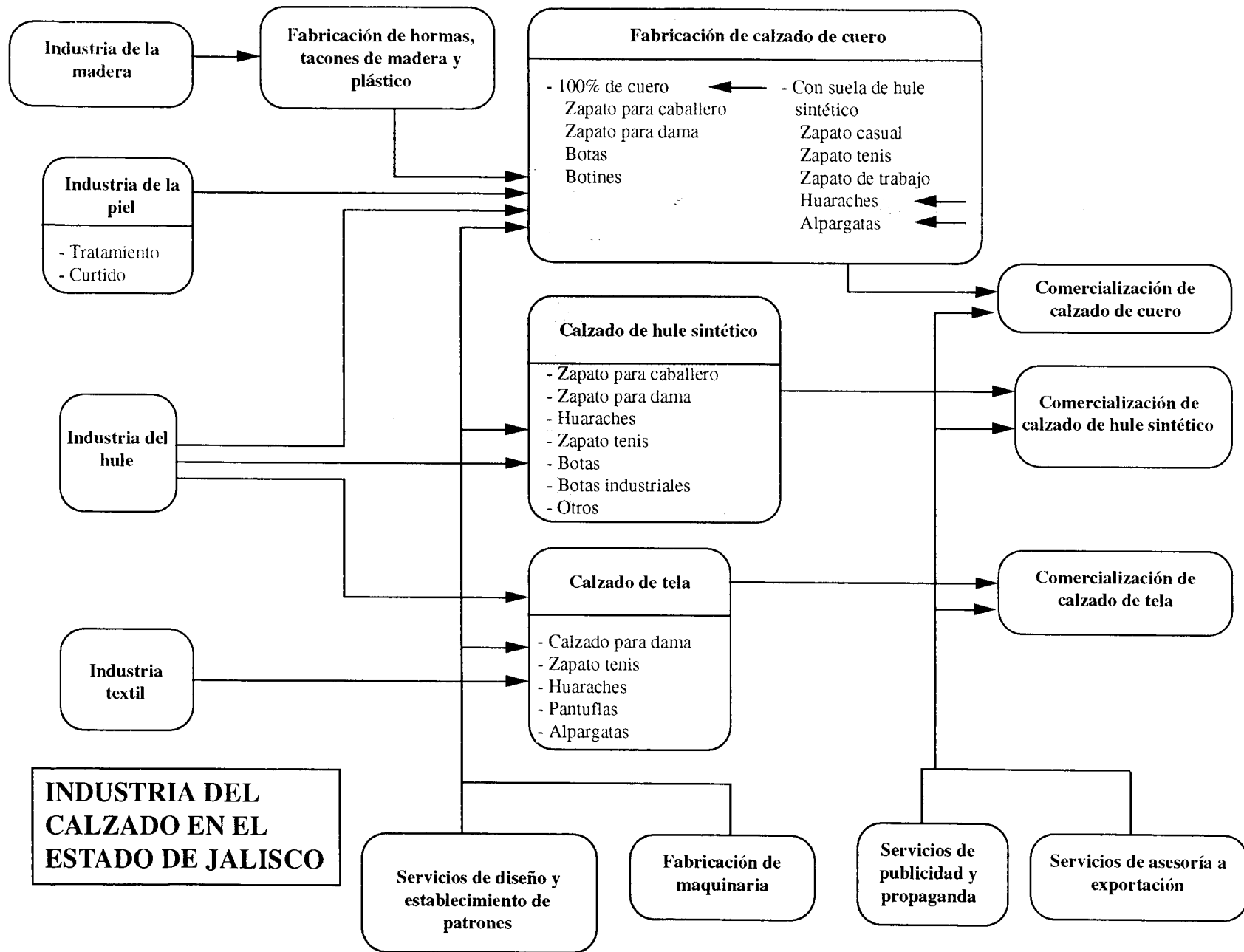


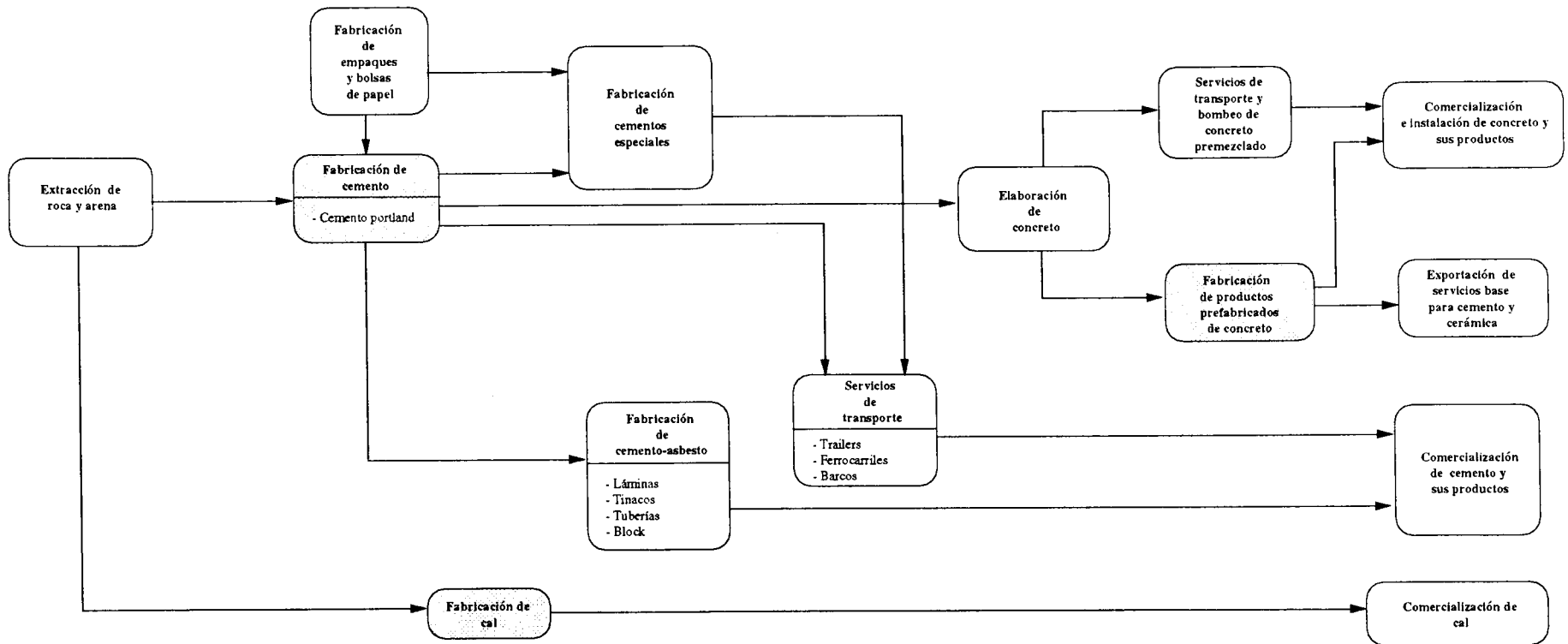
**INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL ESTADO DE JALISCO**



EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO

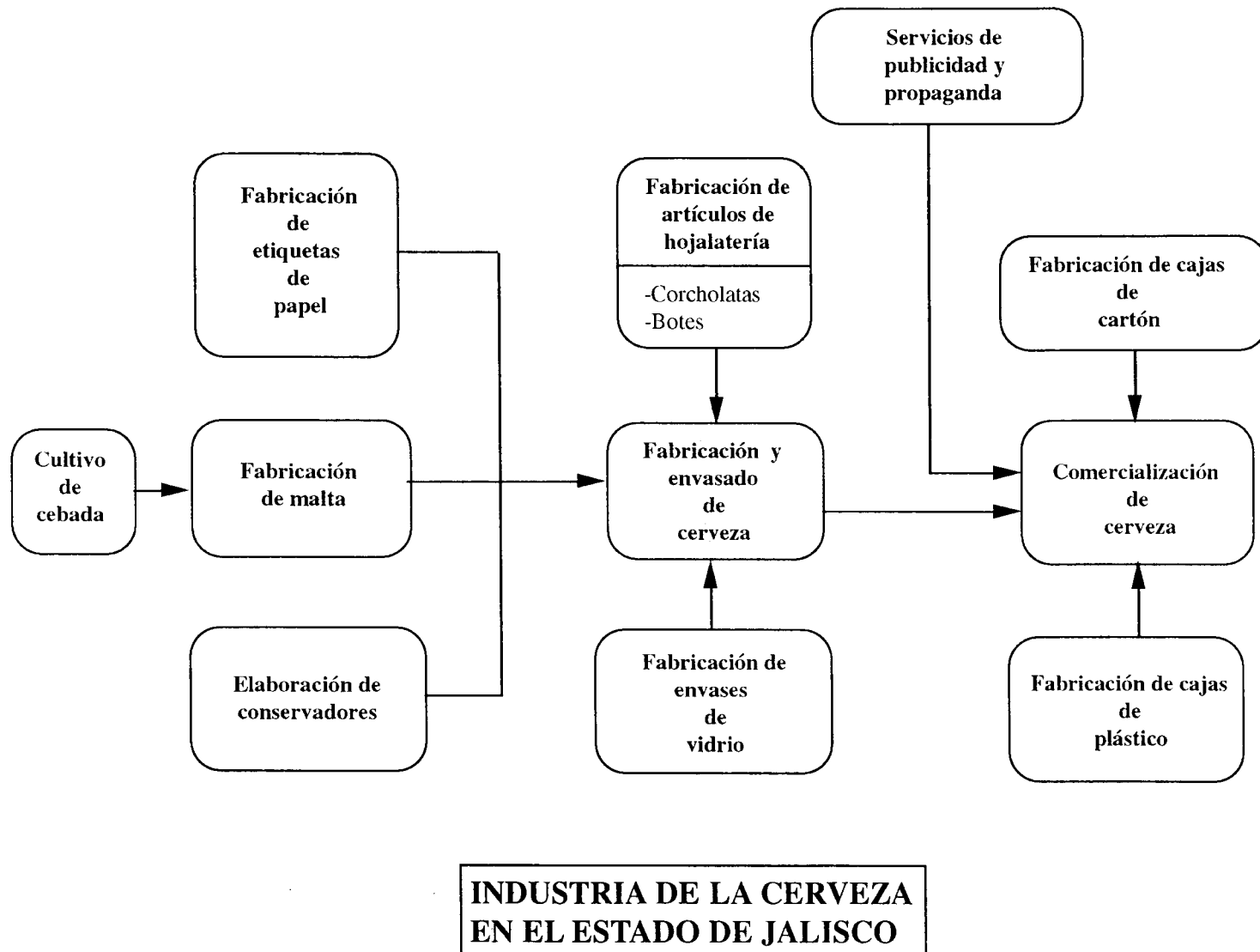


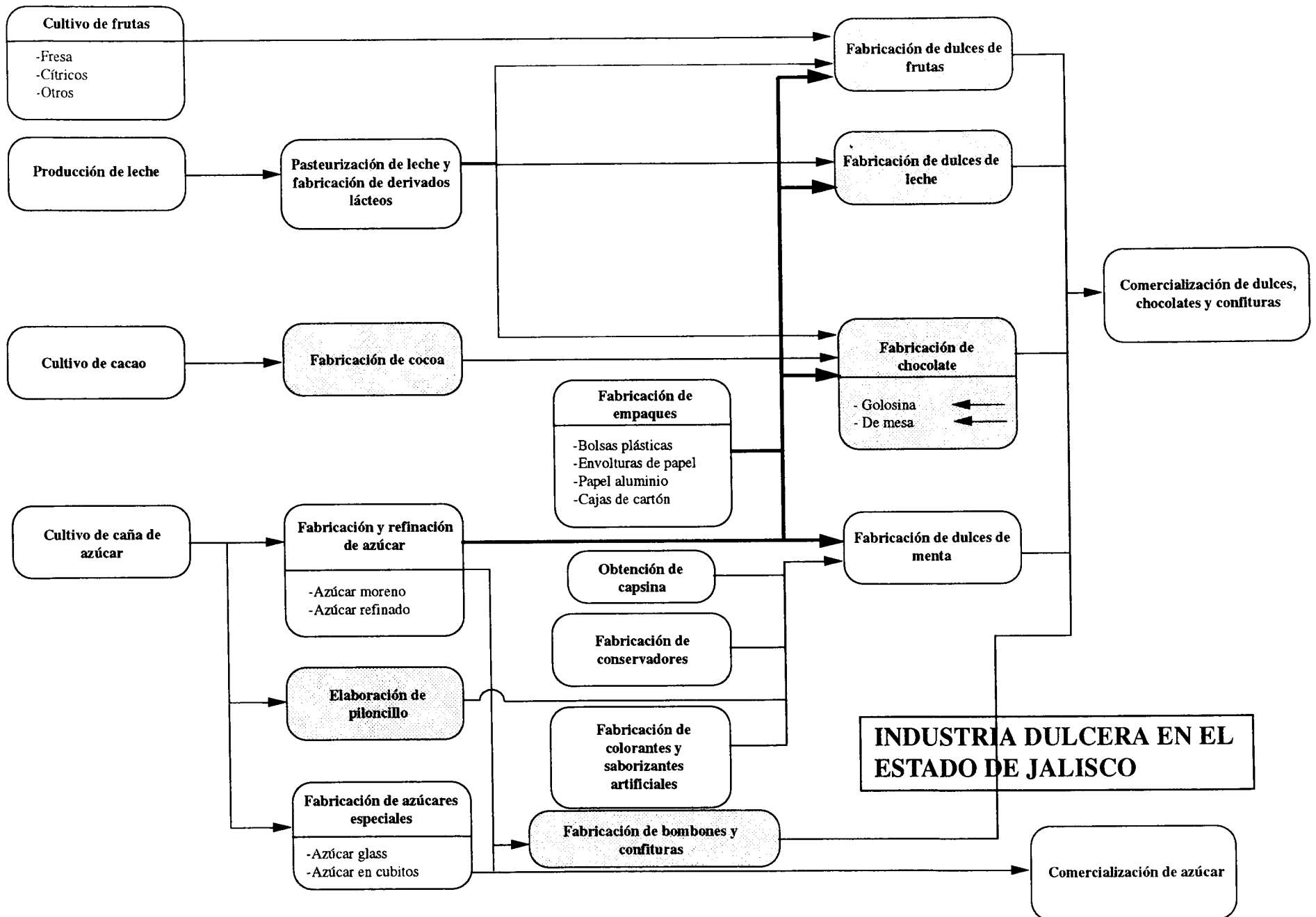


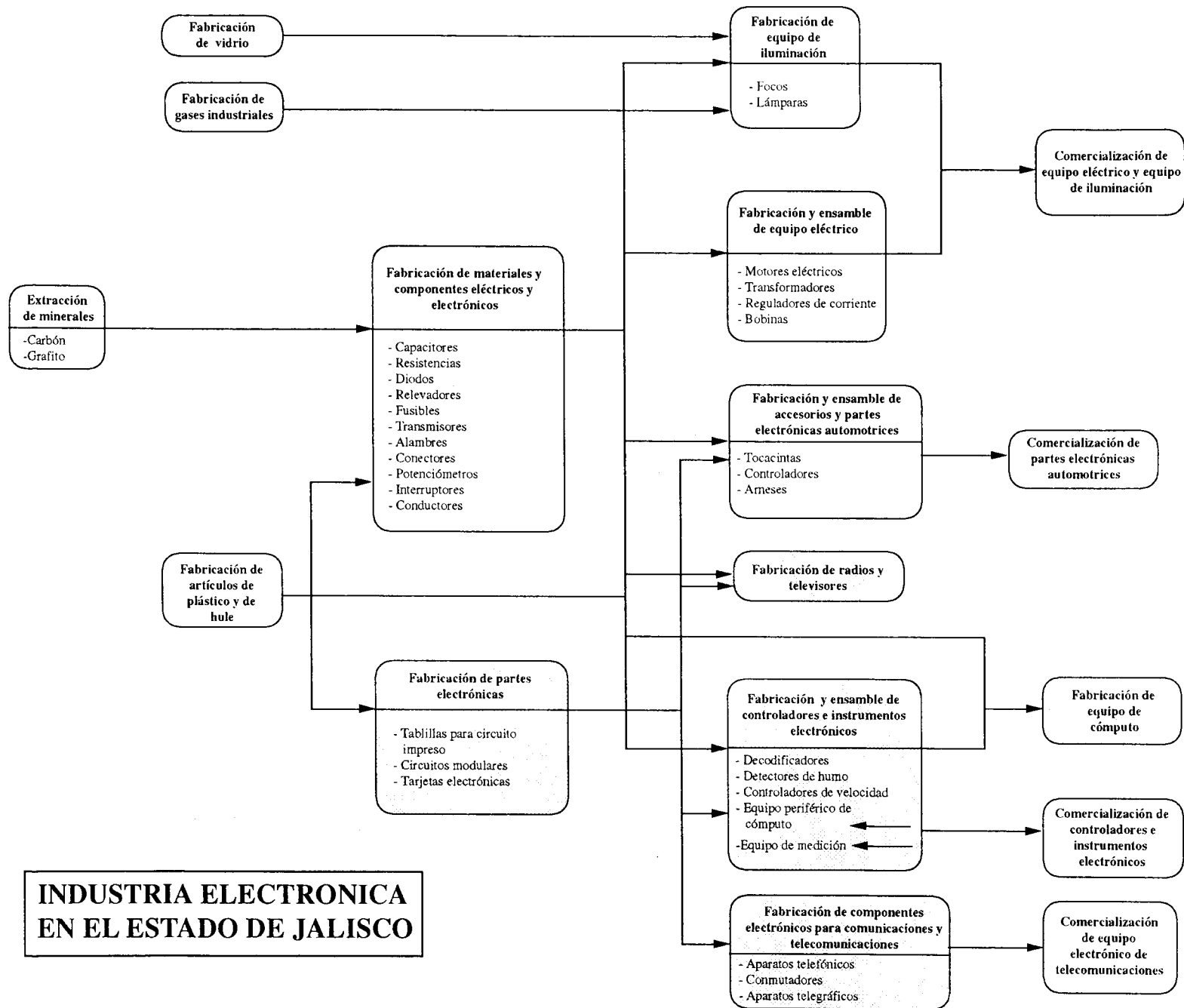


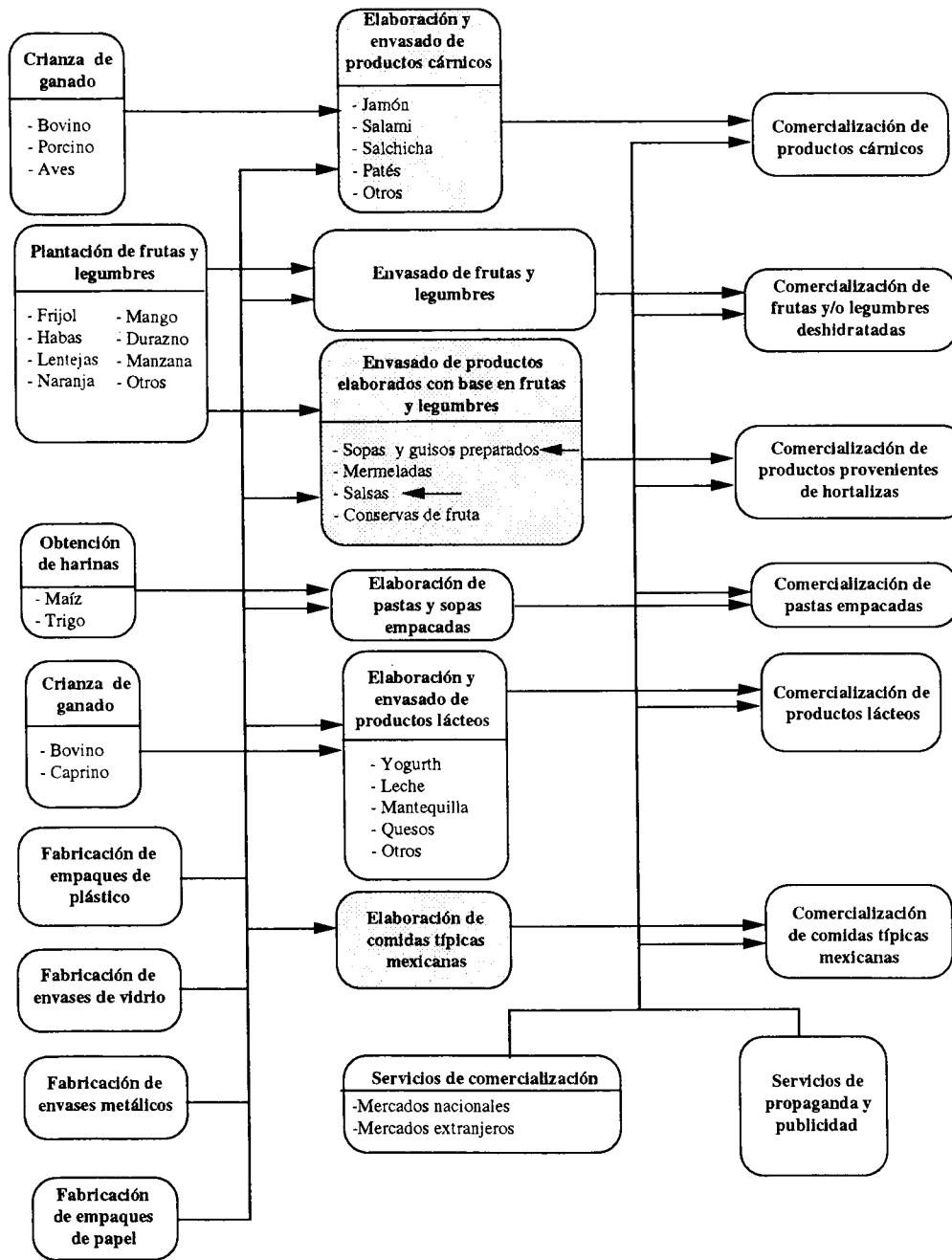
## INDUSTRIA DEL CEMENTO EN EL ESTADO DE JALISCO



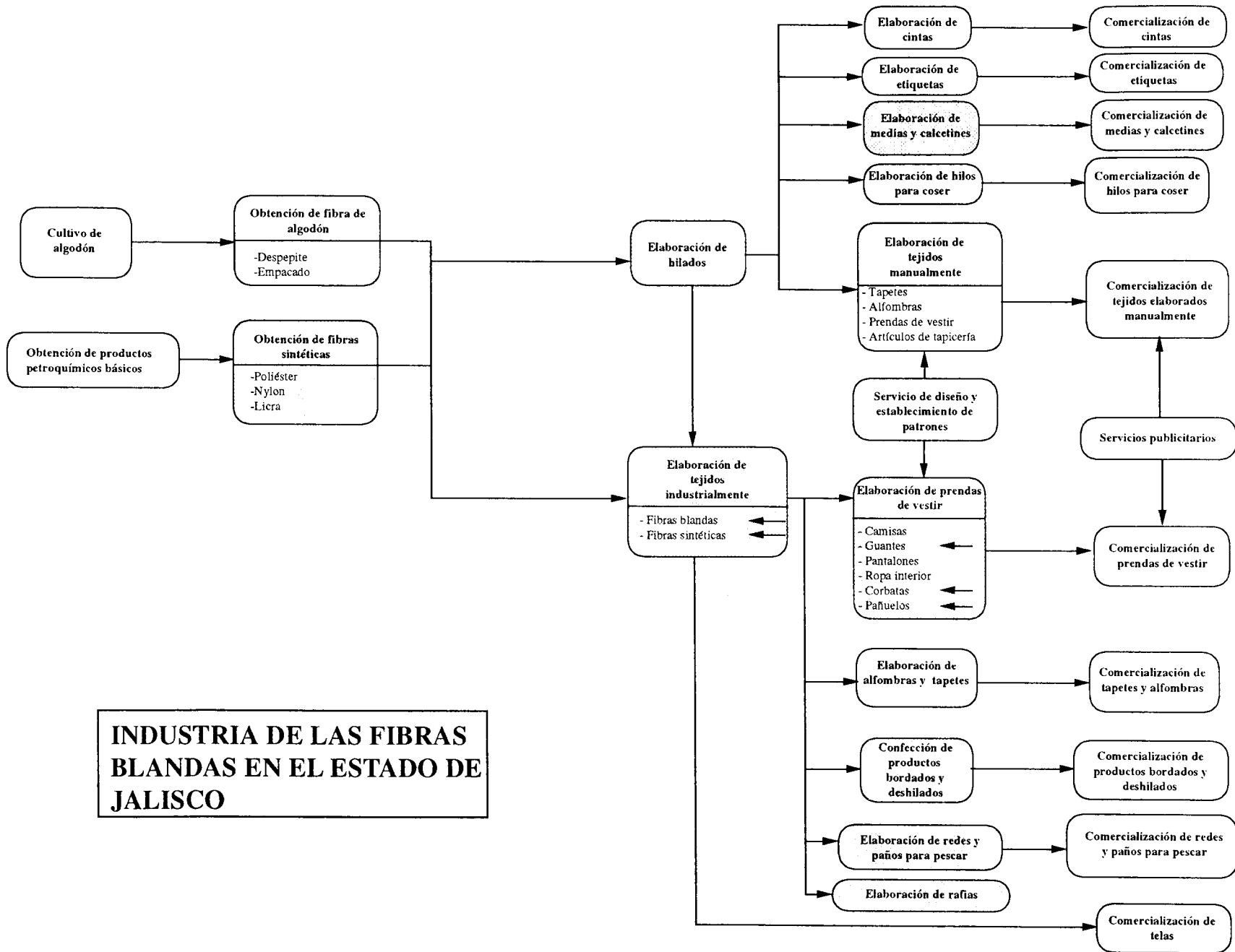


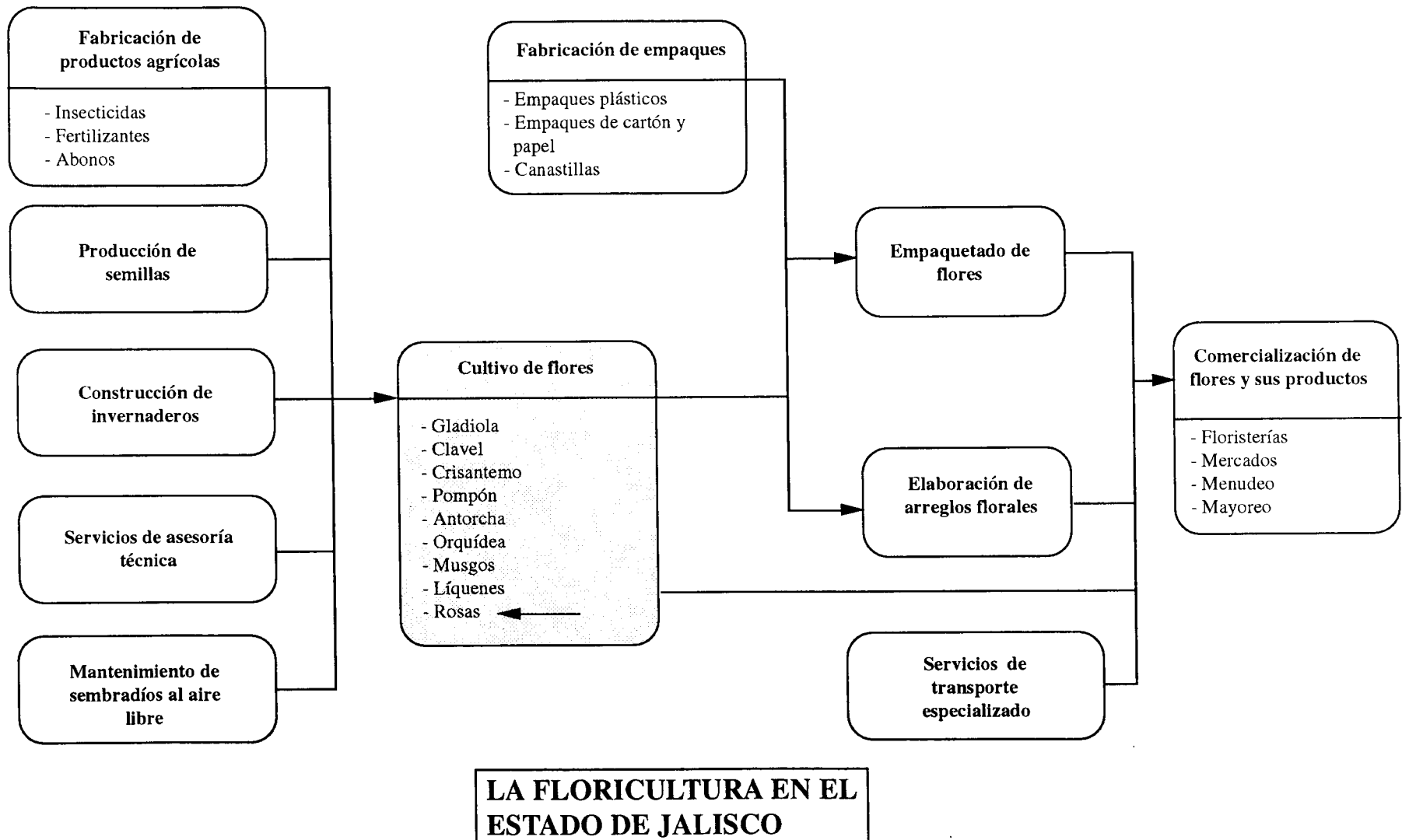


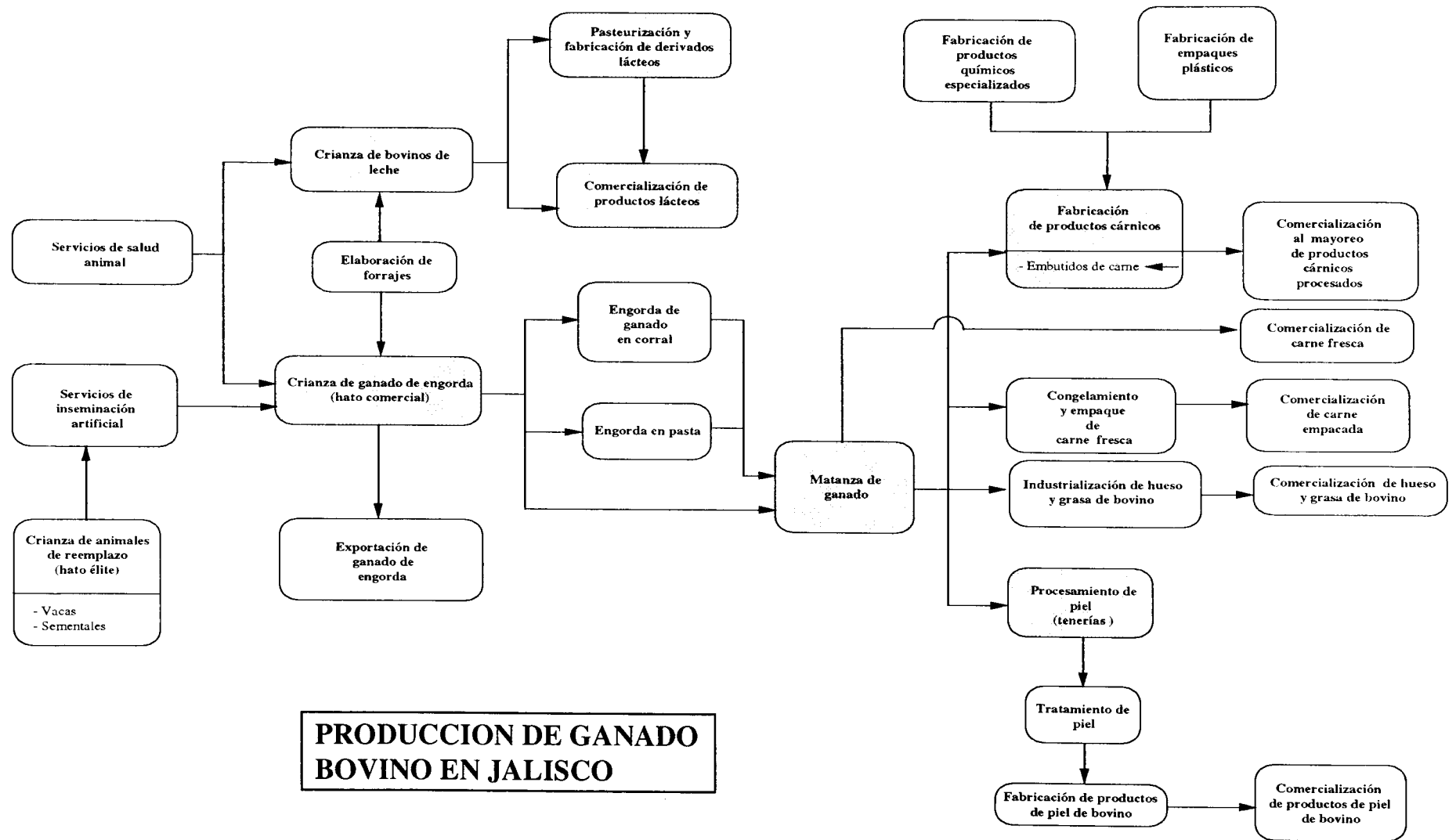


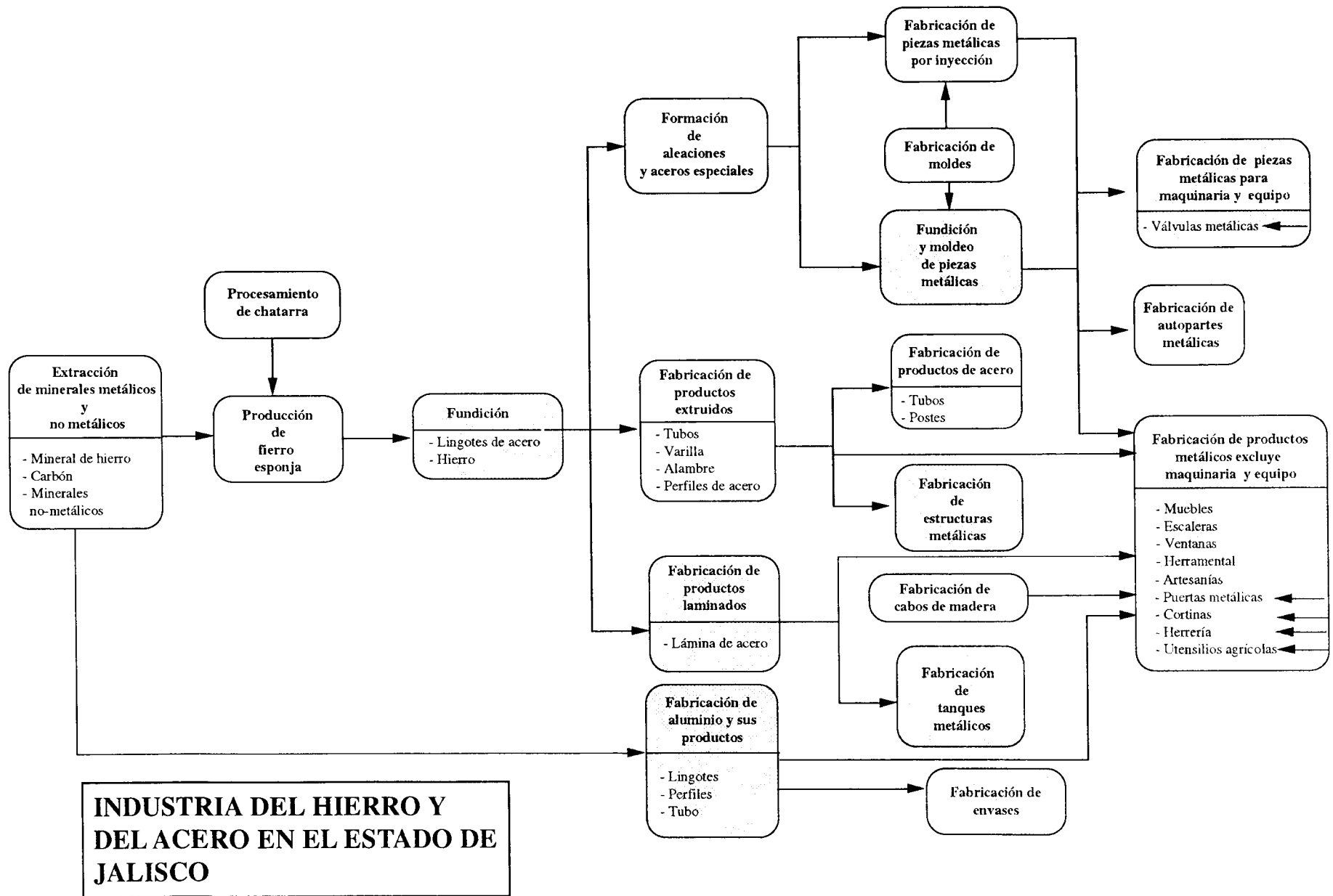


**INDUSTRIA ENVASADORA DE ALIMENTOS EN EL ESTADO DE JALISCO**

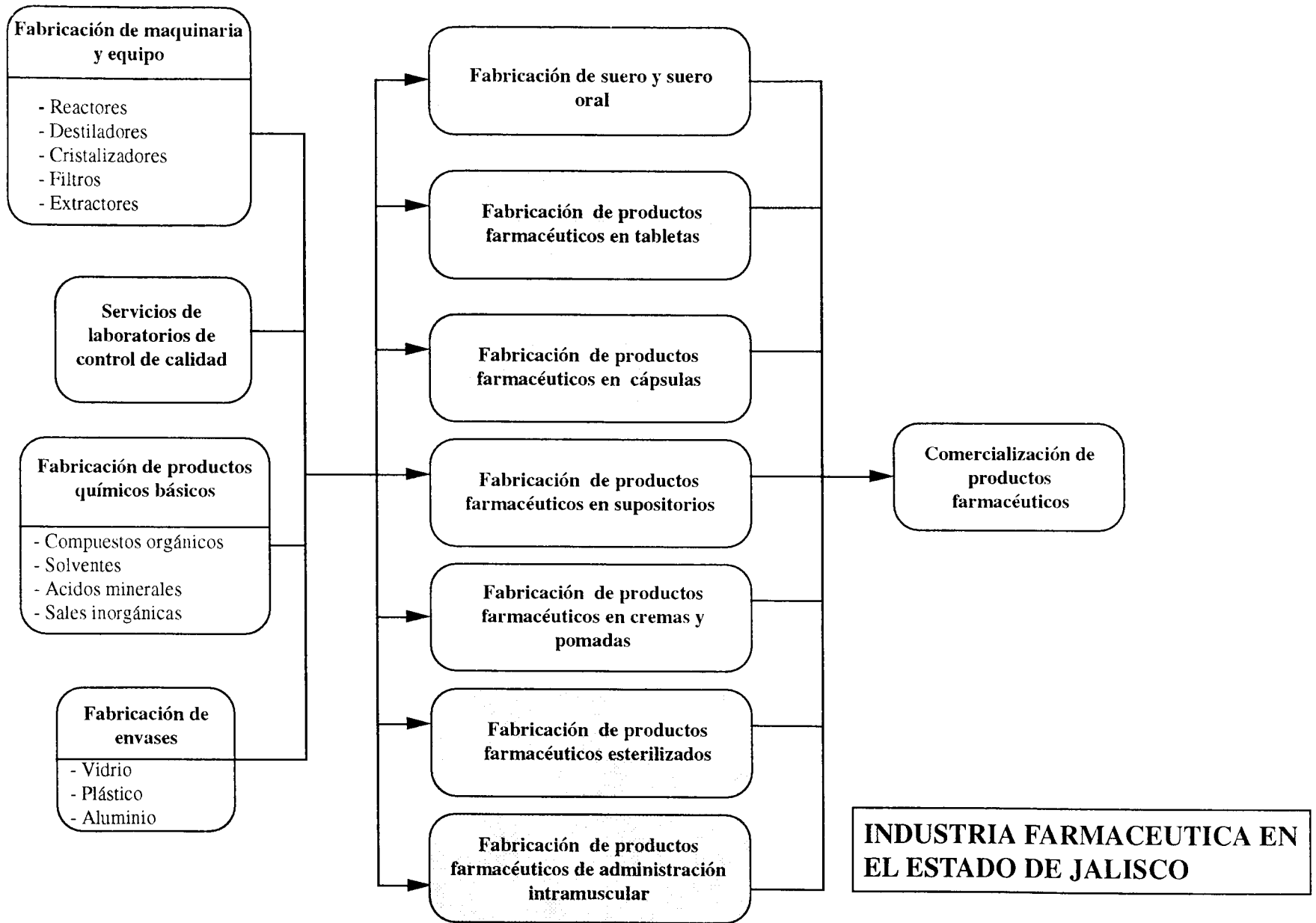


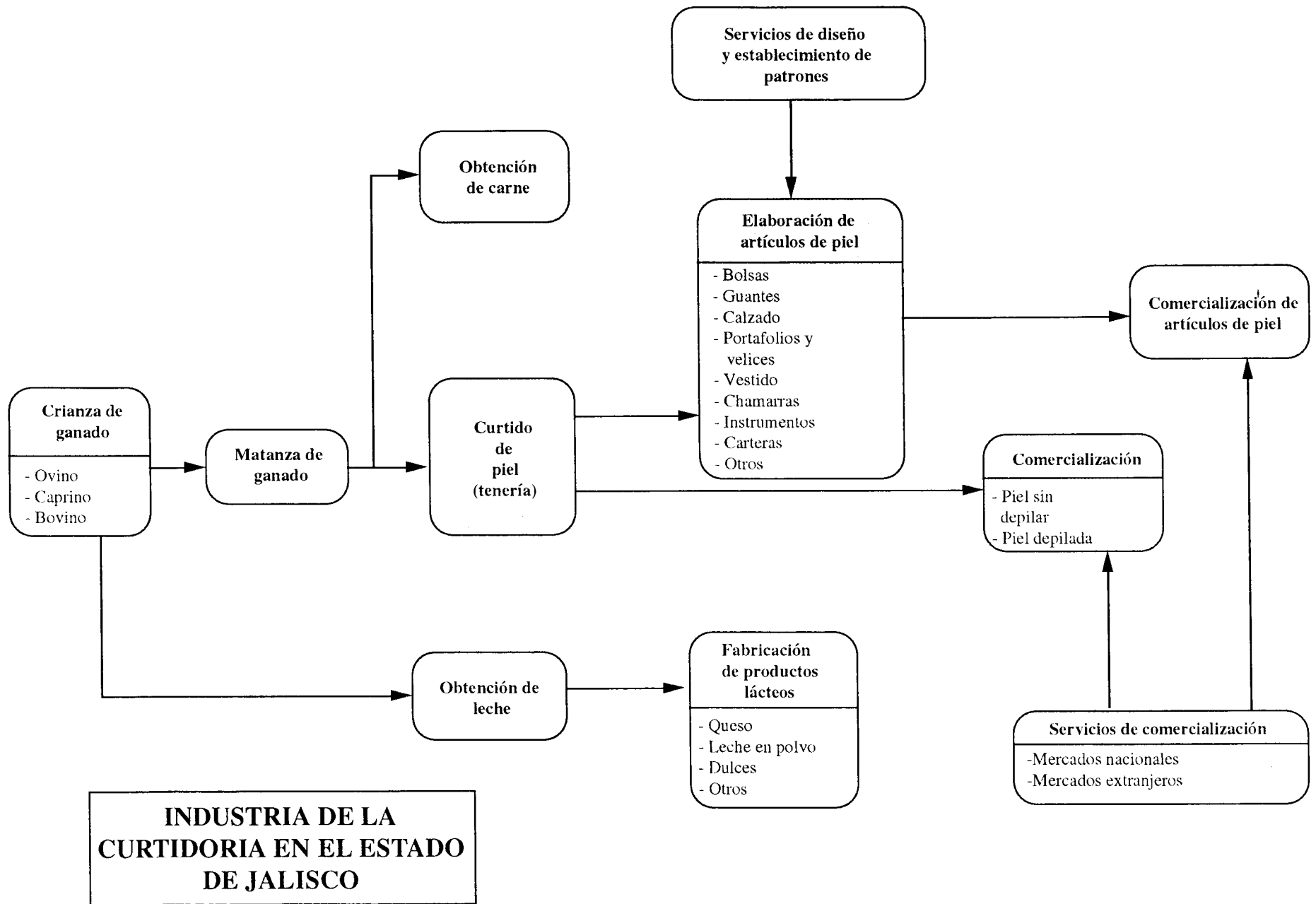


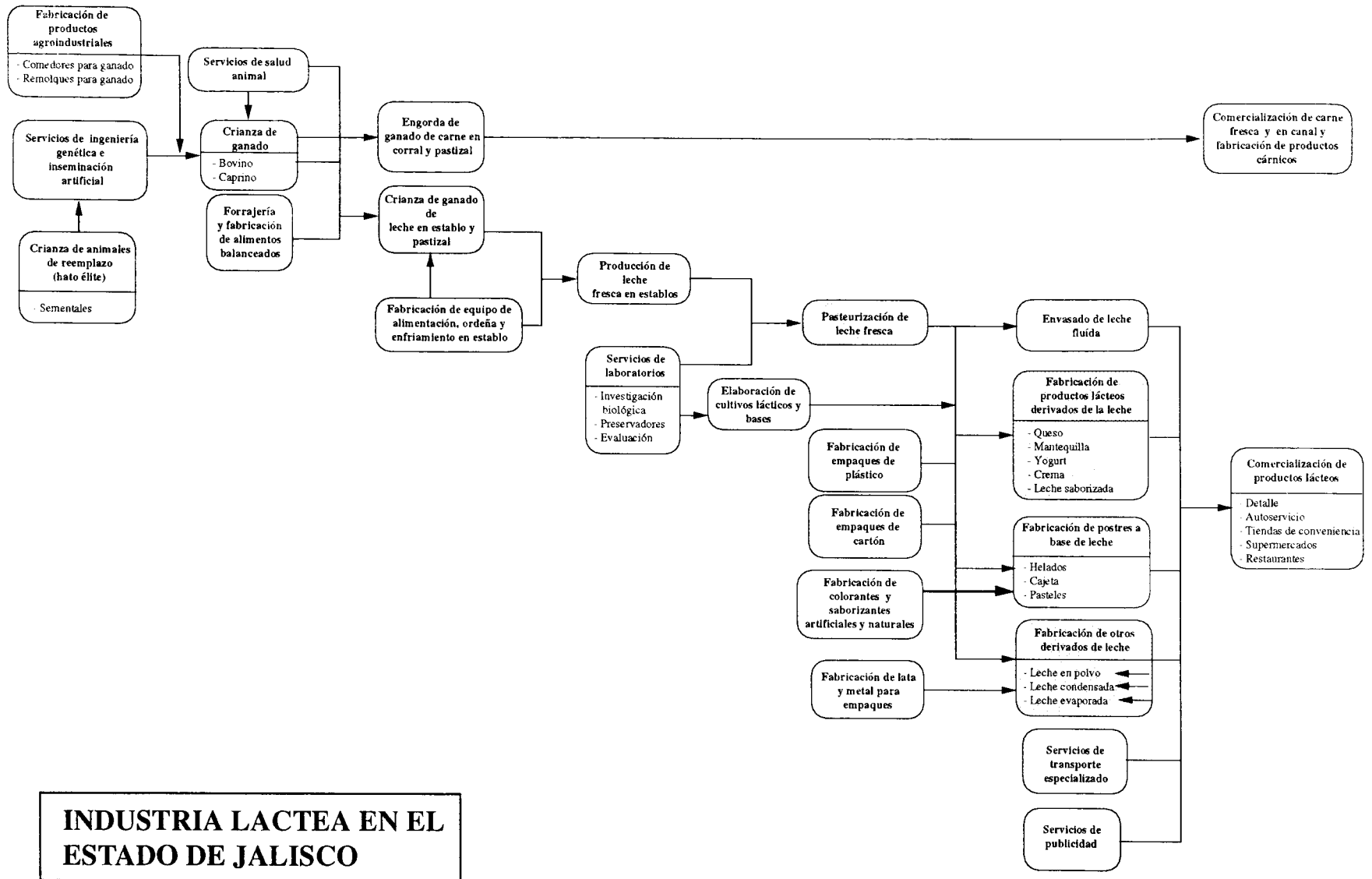












## Análisis de los clusters del estado de Jalisco

### **Industria de la caña de azúcar**

Para el estado de Jalisco, la producción de caña de azúcar y sus derivados tales como los azúcares (granulado, pulverizado, líquido, refinado, mieles, jarabes) y el alcohol (amílico, desnaturalizado, isopropílico y butílico) son industrias consideradas como de alto desarrollo. En lo que respecta a la elaboración de alcohol, éste es utilizado como insumo en la fabricación de bebidas alcohólicas, que es considerada también como una industria de alto potencial para la entidad.

En lo que se refiere a la producción de azúcar, los tres principales ingenios del estado de Jalisco son: el ingenio José María Martínez, el Bellavista y el Tamazula, siendo este último el único que produce azúcar refinada.

En la entidad no se produce la mayor parte de la maquinaria y equipo utilizada para la siembra (sistemas de riego, subsuelos, tractores cultivadoras y otros) o la maquinaria utilizada en la industria azucarera (calderas, hornos y tanques), por lo que sería recomendable implementar una estrategia de compra que permita obtener estos equipos de la mejor calidad y en el mejor precio posible, procurando seleccionar los mejores proveedores ya sea nacionales o extranjeros.

En la producción de caña existe un alto consumo de agroquímicos, como fertilizantes, insecticidas, fungicidas y herbicidas y es difícil adquirirlos en empresas regionales, por lo que sería deseable buscar una alianza de inversión conjunta entre empresas nacionales y/o extranjeras, con el propósito de establecer industrias en la región, las cuales puedan surtir estos químicos a los agricultores.

Para maximizar los beneficios de la caña de azúcar, con los subproductos se pueden fabricar una extensa variedad de productos como son los forrajes; o productos derivados del bagazo de la caña como combustible, papel, tablas de fibra, celulosa, etc. Actualmente los subproductos no son procesados, por lo que sería conveniente hacer la invitación a empresas para que inviertan en estos giros.

### **Industria automotriz**

Actualmente, dentro de la industria automotriz del estado destaca la fabricación de las partes para suspensión de autos y camiones. De acuerdo con los empresarios las actividades con menor presencia dentro de la industria son la fabricación de telas sintéticas, partes y accesorios para motor y autopartes eléctricas y electrónicas.

A mediano plazo, se espera el establecimiento en el estado de una planta ensambladora de autos de la empresa Honda; esta planta pretende desarrollar una red de proveedores nacionales para poder cumplir con la regla de origen y exportar sus autos al mercado norteamericano como producto mexicano.

Ante esta situación, se espera que tomen auge en el estado actividades como la fabricación de utilería metálica, fabricación de sistemas de transmisión automotrices, fabricación de partes y armado para motores, y la fabricación de otras partes metálicas automotrices. Para aprovechar esta oportunidad, las empresas de autopartes del estado deberían de considerar la implantación de sistemas de calidad que le permitan calificar como proveedores Honda.

## **Ganado bovino**

En la cadena productiva del ganado bovino en el estado de Jalisco podemos identificar tres subcadenas importantes, la del ganado de leche, la del ganado de carne y la de la piel; en esta parte nos concentraremos en el análisis de las actividades relacionadas con la producción de carne ya que las otras dos subcadenas están incluidas en la industria de la piel y en la industria láctea.

En la cadena de la carne sobresale la crianza y la matanza de ganado, además se considera que la fabricación de productos cárnicos y el congelamiento y empaque de carne, así como su comercialización podría llegar a convertirse en actividades importante para la entidad.

De acuerdo con los panelistas, se requiere mejorar los servicios de salud animal con el objetivo de erradicar enfermedades en el estado; también se considera necesario incrementar el uso de los servicios de inseminación artificial para incrementar el número de vacas gestantes.

En opinión de los jaliscienses es necesario comercializar los derivados de la res dándoles un mayor valor agregado, por ejemplo saborizando, congelando y empacando la carne, además se considera que esta sería una buena manera de entrar al mercado norteamericano, ya que en la actualidad se encuentra importando este tipo de productos de países como Nueva Zelanda y Australia.

Para capitalizar esta oportunidad, sería conveniente la construcción de rastros Tipo Inspección Federal, de manera que sea más fácil cumplir con los requisitos sanitarios tanto nacionales como extranjeros; además se propone la creación de empacadoras y congeladoras de carne, estas empresas podrían ser desarrolladas por los mismos ganaderos locales o ser empresas extranjeras a las que los ganaderos locales vendan su producción; para comercializar los productos se podría recurrir a alguna comercializadora internacional.

## **Industria dulcera**

De acuerdo a las opiniones recabadas de los empresarios de Jalisco, éstos apuntan hacia la importancia de la industria dulcera en la entidad; ya que en ella se fabrican de manera significativa los dulces de leche, productos de chocolate y las confituras y bombones en general.

Dado que el azúcar es uno de los materiales principales y base para el proceso de la fabricación de dulces, sería conveniente integrar más esta industria hacia sus clientes. Para esto se podrían realizar convenios de comercialización o si fuera factible, invertir de manera conjunta en este sector. Sería importante a su vez integrar la pasteurización de leche y fabricación de derivados lácteos a la industria dulcera, ya que de este modo se aprovecha el potencial de ambas industrias, dando como resultado una organización más sólida en lo que concierne al abastecimiento de insumos.

Para la comercialización de los dulces regionales, resultaría conveniente investigar sobre cuál es la mejor opción de empaque o de uso de conservadores, ya que este producto tiene muy poca vida de anaquel lo que dificulta su comercialización.

Una vez que se haya cumplido con esto convendría buscar la comercialización del dulce en otros mercados, tanto nacionales como internacionales, ya que éste es reconocido como producto típico en las dietas mexicanas.

## **Industria del calzado**

En el estado de Jalisco, la fabricación de calzado de cuero y de hule son actividades destacadas.

La industria de la piel es el proveedor principal de los fabricantes de calzado de cuero; de acuerdo con los panelistas se requiere tener una relación estrecha entre estos dos eslabones de la cadena productiva para asegurar a los zapateros la disponibilidad de insumos de calidad

y entregas oportunas.

Como ya se mencionó, la industria del calzado está sumamente atomizada, por lo que sería conveniente que se realizaran uniones entre productores para comercializar el calzado con la finalidad de tener acceso a mercados como el de Estados Unidos, cuyos canales de distribución requieren de grandes volúmenes de producto.

En algunos segmentos del mercado del calzado, como la fabricación de zapatos para dama, la moda es un factor decisivo de compra; la mayoría de las fábricas del estado no tienen la capacidad para dar una respuesta rápida al mercado, por lo que se sugiere el diseño e implantación de sistemas de manufactura flexibles, que le permitirían adaptarse más rápidamente a las necesidades del mercado que los sistemas tradicionales de producción.

### **Industria avícola**

Dentro de la industria avícola se presenta que la crianza de aves de corral tiene alto desarrollo dentro del estado de Jalisco, ya que son varias las industrias que de aquí pueden incentivarse como en el caso del procesamiento de carne de aves y la comercialización de huevo y plumas.

Sería importante buscar la comercialización de carne de aves y productos procesados de las mismas, a través de estrategias de distribución y comercialización de producto tanto en mercados nacionales como extranjeros, al igual que el huevo en su presentación natural. Sería conveniente adquirir la tecnología para producir fajitas, nuggets y hamburguesa de pollo, ya que tiene gran demanda en el mercado.

En lo que respecta a las industrias elaboradoras de huevo deshidratado, comercializadoras de plumas y elaboradoras de abonos en base a subproductos, éstas no se han desarrollado al máximo en la región debido a la falta de maquinaria especializada, en algunos casos y la falta de conocimiento y técnicas en otros, desaprovechando por lo tanto un mercado de estos productos.

### **Industria de la curtiduría**

Las actividades más destacadas dentro de la industria de la piel en Jalisco son: el curtido de la piel, elaboración de artículos de piel y la comercialización de los mismos.

En las tenerías, para asegurar el abasto oportuno y la calidad requerida en los insumos, se sugiere el desarrollo de convenios con los rastros, quienes son los proveedores de la materia prima principal de este proceso (piel); este convenio puede incluir especificaciones sobre el tipo de cortes que se deben hacer al momento de despojar al animal de la piel de manera que se le haga el menor daño posible para que al curtirla tenga una buena apariencia. También convendría tener contacto con los criadores de ganado para que usen herrajes que dañen lo menos posible la piel.

En cuanto a asociaciones, se comentó que los dueños de tenerías pequeñas deberían de unirse para comprar sus insumos y vender el producto terminado; la unión al momento de la compra les permitiría alcanzar un mayor volumen y por lo tanto un mejor precio; mientras que la unión al momento de la venta les permitiría entrar a mercados a los que no tienen acceso por no contar con el volumen de producción requerido. También se comentó que sería adecuado crear un mercado (bodega o centro comercial) en donde los productores pudieran ir a ofrecer sus pieles.

En lo que corresponde a los artículos de piel como calzado, bolsas, guantes, chamaras y otros se considera conveniente implementar

estrategias de comercialización y distribución que permitan tener acceso a otros mercados tales como el norteamericano, el europeo o el asiático

### **Cemento y concreto**

En este sector se presenta que la producción de cemento portland se ha venido incrementando en el Estado, dado que este producto tiene una alta demanda en los países de Norteamérica. Para la elaboración del cemento se requieren de insumos como la roca y la arcilla, por lo que conviene integrar estas industrias a través de un buen sistema de transporte, ya que se habla de grandes volúmenes los que se mueven de estos materiales.

En lo que corresponde a las demás industrias de la cadena productiva, existen varias oportunidades de inversión como en el caso de cementos especiales, elaboración de cal y productos prefabricados de concreto, por lo que es recomendable analizar esta posibilidad, ya sea para empresas de la región, nacionales o extranjeras.

Cabe mencionar que empresas como Cementos Apasco han invertido gran parte en la adquisición de maquinaria, la cual consume el mínimo posible de energía; de esta forma se habla de una reducción de costos en el proceso por lo que se cuenta por ello con la capacidad de competir en precio con empresas internacionales del mismo giro. Dado lo anterior, se observa que la tendencia de las empresas cementeras, basarán su desarrollo en la utilización de maquinaria que eficiente el gasto en energía.

### **Industria de envasado y conservas alimenticias**

Dentro de este cluster se observa que el área de elaboración de productos envasados y conservas presenta alto crecimiento en el estado de Jalisco, principalmente los productos cárnicos y los lácteos.

Dentro de los insumos de estos productos se encuentra la industria ganadera que a su vez representa una parte importante en la economía de la entidad. Dado esto, sería conveniente integrar estas industrias a través de alianzas de comercialización de insumos como la carne y leche, en donde se establezca el compromiso de satisfacer la demanda de estos materiales cuando sean requeridos.

De acuerdo a la opinión de los empresarios del Estado, existe la oportunidad de inversión en empresas empacadoras y congeladoras; a su vez que sería factible la implantación de empresas dedicadas a la fabricación de transporte con refrigeración, ya que de esta manera se tendría acceso en la región a los medios para transportar producto envasado y empacado a otros lugares sin importar la distancia a la que éstos se encuentren.

Por último, en lo que respecta a la elaboración de productos cárnicos, es importante aprovechar el potencial que se tiene en la producción de ganado, de tal forma que se atraigan a empresas dispuestas a invertir en este sector que se considera, opinión de los involucrados, no se ha explotado a su máxima capacidad.

### **Industria del hierro y el acero**

En cuanto a este sector, son varias las industrias que se desprenden de la actividad de fundición. En el estado de Jalisco se encuentran algunas que se han venido desarrollando, entre las que se pueden mencionar la fabricación de productos laminados, fabricación de moldes, fundición y moldeo de piezas metálicas, fabricación de piezas y productos metálicos, excepto maquinaria, y la fabricación de tanques metálicos; todos

éstos forman en ocasiones una red de proveedores nacionales para la industria automotriz de la entidad, por lo que sería conveniente que estuvieran estrechamente integrados a las armadoras de automóviles.

Para el caso de los productos que se obtienen de las industrias arriba mencionadas, sería conveniente una estrategia de distribución y comercialización de estos artículos, ya sea en mercados nacionales, así como extranjeros ya que dentro de las debilidades del sector se encuentra la existencia de una visión de venta hacia el interior, sin considerar que existe un mercado exterior que se puede abarcar como los países de Australia, Tailandia, Taiwan, Estados Unidos y lo que anteriormente se conocía como la Unión Soviética, entre otros.

### **Industria de las fibras blandas**

La importancia de este sector se basa en la fabricación de fibras blandas, que se utiliza como insumo en la elaboración de hilados y la elaboración de tejidos industrialmente, actividades que destacan en la entidad. Estas empresas proporcionan la materia prima a otras compañías que producen artículos que también tienen presencia como lo son las prendas de vestir, medias y calcetines, productos bordados y redes y paños para pescar.

Sería conveniente que este grupo de empresas busque una integración a través de estrategias de comercialización de insumo o desarrollo de proveedores, de tal forma que se eficiente el flujo de materiales en la cadena productiva. A su vez, al incrementarse la producción de prendas de vestir, aumentaría también la fabricación de insumos que se utilizan en este proceso, tales como cierres, broches, botones, remaches, etc.

Para el caso de las prendas de vestir, medias y calcetines, etiquetas e hilos para coser se recomienda establecer contactos y relaciones comerciales a través de estrategias de distribución de producto en mercados nacionales y extranjeros.

Por último, en lo que respecta a la elaboración de alfombras y tapetes, se considera que una inversión conjunta de empresas nacionales o extranjeras con las procesadoras de tejidos sería de gran beneficio, pudiendo con esto, obtener y colocar en el mercado productos que hasta la fecha no se han elaborado en la entidad.

### **Floricultura**

El cultivo de flores representa para para el estado de Jalisco una actividad con presencia, principalmente en lo que respecta a cultivo de rosas. Dentro de los insumos de esta actividad se encuentran los agroquímicos como fertilizantes, insecticidas y abonos y es difícil adquirirlos en empresas regionales, por lo que sería deseable buscar una alianza de inversión conjunta entre empresas nacionales y/o extranjeras, con el propósito de establecer industrias locales, las cuales puedan surtir estos químicos a los agricultores.

La producción de semillas y la construcción de invernaderos son dos áreas que no se han desarrollado en el Estado, por lo que sería conveniente que se estudie la posibilidad de inversión en ellas, ya que esto implicaría el poder conseguir todos los insumos del cultivo de flores en lugares cercanos a la industria.

Por último, sería de provecho la implementación de estrategias de comercialización y distribución de las flores en su presentación de empaquetada o en arreglos florales, en mercados regionales, nacionales y extranjeros, para lo que sería necesario una transferencia en cuanto a tecnología para mantener la flor después de cortada.



### **Industria maquiladora de equipo electrónico**

En la industria maquiladora se presentan algunas áreas que pueden desarrollarse con miras a incrementar los ingresos para el Estado. Estas son la fabricación y ensamble de controladores e instrumentos electrónicos; fabricación de componentes electrónicos para comunicaciones y telecomunicaciones y fabricación de equipo de cómputo. Dichas áreas tienen como entrada, o insumos, una gran variedad de circuitos y componentes eléctricos y electrónicos que en su mayoría son importados.

Para obtener una mayor beneficio de la actividad maquiladora, podría crearse una red de proveedores nacionales que surtan a estas industrias los insumos que se requieren y de la calidad que se demanda para ello. De esta manera, se estaría incentivando la economía del país a través del establecimiento de empresas de origen mexicano que brinden un producto y no sólo la mano de obra calificada; a su vez que las compañías extranjeras no tendrían que absorber el gasto de transportación de sus materiales desde su país de origen.

El estado de Jalisco, por opinión de los panelistas, recalca la importancia económica que representa para la entidad, el ser sede de empresas tan importantes en el ramo electrónico como lo son IBM, Hewlet Packard y Nec, entre otras, y está consciente de la ventaja que ésta representa, por lo que está dispuesto a responder con mano de obra e insumo de calidad si así se requiere.

### **Industria de la cerveza**

La producción de cerveza en el estado de Jalisco ha venido creciendo cada día, y esto gracias a que procesadoras como Corona abarcan con sus productos más mercados, tanto en el país como fuera de él. Dentro de las industrias que sirven de insumos para la elaboración de esta bebida, se encuentra la producción de malta que también se considera por los empresarios como área importante en la entidad.

Para incrementar el desarrollo de estas actividades, los industriales del sector apuntan hacia la implementación de estrategias de distribución de cerveza en mercados internacionales, aparte de los que ya se han cubierto, así como afianzar los existentes con innovadoras políticas de comercialización y mercadotecnia de tal forma que se asegure la venta de estas bebidas en el exterior.

Adicionalmente, se señaló que los productores de envases de vidrio analizaran la posibilidad de inversión en la región, ya que de acuerdo a la información obtenida en el estudio no se cuenta en la entidad con la capacidad de surtir este insumo a la industria cervecera por lo que se ve en la necesidad de adquirirlo en otras regiones.

### **Industria láctea**

Como una actividad conjunta a la crianza de ganado, se encuentra la producción de leche, área que se considera de importancia para el Estado, ya que de ella se desprenden una extensa gama de industrias que utilizan la leche como insumo principal dentro de sus procesos.

Dentro de las áreas que se han desarrollado en la entidad y han alcanzado buen desarrollo, están la pasteurización de leche fresca, envasado de leche, fabricación de productos lácteos, fabricación de postres a base de leche y elaboración de otros derivados lácteos como la leche en polvo, leche condensada y la evaporada.

En este sector conviene unir a través de alianzas de distribución a los criadores de ganado, ya que de esta manera se podrían firmar contratos de suministro de materia prima a precios pactados anticipadamente. Esto tiene como ventaja, la colocación del producto de los ganaderos sin dificultad, a su vez que las empresas procesadoras, tendrían al alcance el insumo cuando éste sea requerido.

A pesar de ser Jalisco el principal productor de leche en el estado, el rendimiento promedio por unidad (vaca) es menor, por lo que se requiere, por opinión de los empresarios, de tecnología para elevar la productividad del sector. Existe además, un área que podría desarrollarse en la entidad, ésta es la instalación de laboratorios y servicios de ingeniería genética, ya que se requiere de ganado de la mejor calidad para obtener un mejor rendimiento. Se debe analizar además la posibilidad de inversión conjunta en el área de empaques, ya que esta actividad se considera débil en la entidad y el producto es altamente demandado en la región.

### **Industria farmacéutica**

Jalisco junto con otras entidades como el Distrito Federal y el estado de México, se considera como uno de los principales productores de medicamentos en la nación. En la entidad se han establecido empresas como Ciba-Geigy, Farmatec, Laboratorios Pisa, Laboratorios Sophia, entre otras, que actualmente exportan sus productos a los países de Centroamérica y del Caribe, aunque no con esto la balanza comercial de este sector ha dejado de ser deficitaria.

Dentro de los productos que los empresarios consideran de alto desarrollo por su posibilidad de exportación, se encuentran los sueros, antibióticos, antiartríticos, anestésicos y el suero oral.

Cabe mencionar que como debilidad del sector se encuentra la poca o nula inversión en investigación, para lo que sería conveniente que las empresas productoras de medicamentos se apoyen en los centros de investigación química de las principales universidades de la región y centros privados de investigación, con el fin de estar actualizados en las nuevas fórmulas que se vayan descubriendo.

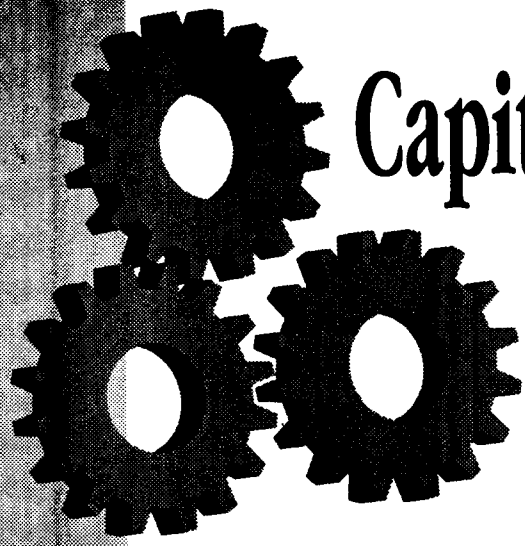
### **Industria de las bebidas destiladas de agave**

Dentro de este sector se considera a Jalisco como el principal estado productor y exportador de tequila en el país. Entre las industrias que destilan y procesan esta bebida se encuentra el Grupo Gutiérrez Cortina, que elabora la marca Sauza y la Tequilera Cuervo; las cuales, exportan en sus dos presentaciones: a granel y envasado.

En cuanto a la presentación de a granel, éste es utilizado para la fabricación de cocteles, los cuales son comercializados en países como Estados Unidos y algunos de Europa. Al respecto los empresarios consideran como área de oportunidad el integrar la producción de tequila a la industria elaboradora de cocteles, para que éstos sean comercializados a través de industrias nacionales en mercados extranjeros (supermercados y tiendas de conveniencia entre otros), ya que es en esta etapa en donde se encuentra el más alto margen de utilidad.

En menor cantidad, también se exporta esta bebida en su presentación de envasado (tequila tipo premium), y a criterio de los panelistas sería conveniente que se establecieran estrategias de comercialización en mercados extranjeros como el de Estados Unidos y Canadá de este producto, ya que es reconocido a nivel mundial como bebida de origen mexicano.





## Capitulo 3

Oprtunidades sectoriales para  
los productos de Jalisco



## Oportunidades Sectoriales para los Productos de Jalisco

Dentro de la estructura económica presentada en el capítulo anterior, es necesario analizar cuáles son los productos que tienen un mercado en los Estados Unidos muy atractivo para los productores jaliscienses. De esta forma, consultando información norteamericana encontramos que los mayores mercados se encuentran en los siguientes productos:

**Tabla 3.1**  
**Volumen de las importaciones de Estados Unidos de productos producidos en Jalisco**

<b>Producto</b>	<b>Cantidad importada (dólares)</b>
Caña de azúcar.	16,454,550
Floricultura.	106,621,660
Maíz.	29,304,024
Bovino.	474,992,663
Miel.	49,229,136
Leche condensada, evaporada y en polvo.	1,246,220
Aceites y grasas vegetales comestibles.	19,238,295
Dulces, bombones y confituras.	211,605,153
Almidones, féculas y levaduras.	11,345,777
Bebidas destiladas de agave.	80,370,821
Industria de cerveza y malta.	923,258,194
Medias y calcetines.	207,891,191
Calzado principalmente de cuero.	718,054,535
Huaraches, alpargatas y otros.	101,090,518
Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera	129,606,949
Fabricación de productos farmacéuticos.	130,741,498
Películas, placas y papel fotográfico.	428,049,531
Llantas y cámaras.	1,184,329,116
Calzado de plástico.	301,066,308
Industria artesanal del vidrio.	72,499,663
Maquinaria de procesamiento informático.	35,954,708,532
Partes para radio, televisores.	992,420,660
Partes para suspensión de autos y camiones.	231,278,060
Partes para motocicletas y bicicletas.	3,836,924
Otros equipos y materiales de transporte.	12,525,722
Fabricación de joyas y orfebrería de oro y plata.	648,124,642
Válvulas metálicas.	174,123,283
Utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor.	344,162,885

A continuación se presentan los productos importados por Estados Unidos a 10 dígitos del sistema armonizado de tarifas y aranceles con el fin de definir a detalle el producto, además se incluyen los volúmenes de importación por producto, el crecimiento de las importaciones de 1989 a 1993, la participación mexicana dentro de esas importaciones y por último, el principal proveedor de ese producto específico, sin olvidar cuál es el periodo de desgravación arancelaria del producto. Las claves de la desgravación se encuentran al final de este capítulo para su consulta y explicación de cada una de ellas.

**Tabla 3.2 Volumen de importación de Estados Unidos de los productos elaborados en Jalisco**

Armonizado	Descripción	INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE E.U.A.			
		Importación Total 1993 (Dólares)	Crecimiento 1989-1993 %	Participación México 1993 %	Principal País Exportador
	<b>Caña de azúcar</b>	<b>16,454,550</b>			
1701990235	Caña de azúcar y sacarosa quim. pura, refinada sin colorantes o saborizantes excepto para venta menudeo	16,454,550	0.00	0.00	Canadá
	<b>Floricultura</b>	<b>106,621,660</b>			
0603106090	Las demás rosas frescas, aptas para ramos o para propósitos ornamentales	106,621,660	54.88	7.63	Colombia
	<b>Maíz</b>	<b>29,304,024</b>			
1005100000	Senilla (Maize) de maíz certificada, excepto maíz dulce	29,304,024	-20.61	0.19	Canadá
	<b>Bovino</b>	<b>474,992,663</b>			
0102904034	Animales bovinos vivos machos, no clasificados de 90 kg a 199 kg cada uno	298,383,506	0	98.81	México
0102904038	Animales bovinos vivos hembras, no clasificados de 90 kg a 199 kg cada uno	9,223,690	0	72.32	México
0102904054	Animales bovinos vivos machos, no clasificados de 200 kg a 319 kg cada uno	134,651,574	0	85.07	México
0102904058	Animales bovinos vivos hembras, no clasificados de 200 kg a 319 kg cada uno	32,733,893	0	23.58	Canadá
	<b>Miel</b>	<b>49,229,136</b>			
0409000040	Miel natural, no clasificada, extra ligera, ámbar y más clara	32,144,261	179.63	0.69	Argentina
0409000060	Miel natural, no clasificada, ligera, ámbar y más oscura	17,084,875	20.69	9.55	China
	<b>311203 Leche condensada, evaporada y en polvo</b>	<b>1,246,220</b>			
0402216000	Leche y crema, concentradas, no endulzadas, en polvo, granulada, sólida, más de 35% de grasa	410,848	892.00	0.00	
1901100000	Preparaciones para uso infantil, cuota para venta al menudeo	835,372	17,962.10	0.45	Canadá
	<b>311701 Aceites y grasas vegetales comestibles</b>	<b>19,238,295</b>			
1515500000	Aceite de sésamo, refinado o no, no químicamente modificado	17,624,508	40.04	3.54	Japón
1515600000	Aceite de jojoba, refinado o no, no químicamente modificado	1,208,071	-2.38	98.11	México
1517901080	Mezclas artificiales de aceites/grasas comestibles 5% más de aceite de soya, no clasificado	237,176	994.89	0.00	Canadá
1517902020	Aceites para ensalada/cocina, para mezclas artificiales, más de 5% de aceite de soya	168,540	157.74	0.00	Hong Kong
	<b>311902 Dulces, bombones y confituras</b>	<b>211,605,153</b>			
1704902005	Confituras o dulces para venta al menudeo	211,605,153	62.87	6.37	
	<b>312123 Almidones, féculas y levaduras</b>	<b>11,345,777</b>			
1108120090	Fécula de maíz, no clasificado	11,345,777	0.00	19.74	Canadá

		INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE E.U.A.			
Armonizado	Descripción	Importación Total 1993 (Dólares)	Crecimiento 1989-1993 %	Participación México 1993 %	Principal País Exportador
<b>313011</b>	<b>Bebidas destiladas de agave</b>	<b>80,370,821</b>			
2208905000	Tequila en recipientes de no más de 4 litros	5,294,183	39.23	100.00	México
2208905500	Tequila en recipientes de más de 4 litros	73,428,170	94.16	100.00	México
2208907200	Mezcal en recipientes de no más de 4 litros	1,648,468	36.10	99.90	México
<b>313040</b>	<b>Industria de cerveza y malta</b>	<b>923,258,194</b>			
1107100000	Malta, no tostada	7,399,397	170.64	0.00	Canadá
1901901000	Extracto de malta, fluida	9,339,693	386.37	0.00	Canadá
1901902000	Extracto de malta, sólida o condensada	2,668,614	139.39	2.07	Reino Unido
2202909010	Cerveza no alcohólica	11,622,847	-26.73	0.00	Alemania
2203000030	Cerveza hecha de malta en envase de cristal, no más de 4 litros, cada uno	808,179,553	8.56	17.28	Países Bajos
2203000060	Cerveza hecha de malta en envase, excepto de cristal, no más de 4 litros, cada uno	84,048,090	31.88	27.97	Canadá
<b>321401</b>	<b>Medias y calcetines</b>	<b>207891191</b>			
6115110020	Medias de fibras sintéticas, medidas de más de 67decitex, hilo simple, tejidas	113,489,131	232.89	0.69	Jamaica
6115922000	Calcetines y otra calcetería y calzado con/sin suelas de otros algodones, tejidas	42,215,423	66.68	0.87	Corea del Sur
6115932020	Calcetines y otra calcetería y calzado con/sin suelas de otras fibras sintéticas, tejidas	52,186,637	0.00	0.65	Taiwán
<b>324001</b>	<b>Calzado principalmente de cuero</b>	<b>718,054,535</b>			
6403513060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, ribeteado, para mujeres	7,637,749	110.43	58.60	México
6403519075	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado, para infantes	2,470,612	232.51	10.76	China
6403591560	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado, doblado para infantes	1,156,960	42.95	1.44	China
6403593080	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, ribeteado, para dama, niño, infante	66,664	173.71	28.94	Suiza
6403596060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, excepto cubierta de piel de cerdo, para hombres	253,022,949	-11.79	2.69	Italia
6403596080	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otros, para jóvenes y niños	5,232,183	79.79	16.01	China
6403599045	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otros, excepto cubierta de piel de cerdo, para mujeres	388,780,800	5.66	0.32	Italia
6403599060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otro calzado, para damas	58,367,266	-52.64	0.78	Italia
6403599090	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otro calzado, para infantes	1,319,352	36.05	15.80	China (Taiwan)
<b>324003</b>	<b>Huaraches, alpargatas y otros</b>	<b>101,090,518</b>			
6401929000	Calzado de goma/plástico a prueba de agua, cubre tobillo, no rodilla	15,661,960	25.49	0.00	China
6401993000	Calzado a prueba de agua, para vestir sobre o en lugar de, no cierre	1,573,648	39.51	0.00	Corea del sur
6402191020	Otro calzado con suela externa, de goma/plástico, más de 90% superficie externa de plástico, para hombre	63,482,057	71.72	0.00	China
6402191040	Otro calzado con suela externa, de goma/plástico, más de 90% superficie externa de plástico, para niños y jóvenes	20,372,853	169.12	0.00	China
<b>332001</b>	<b>Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera</b>	<b>129,606,949</b>			
9403608040	Mesas de madera para comedor, no clasificadas	129,606,949	50.08	1.07	Taiwán
<b>352100</b>	<b>Fabricación de productos farmacéuticos</b>	<b>130,741,498</b>			
2941102000	Penicilina G y sus sales	35,667,959	27.08	12.60	Países Bajos
2941105000	Otras penicilinas y sus derivados con una estructura de ácido penicilánico, sales de éstos	95,073,539	589.70	0.00	Singapur



Armonizado	Descripción	INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE E.U.A.				Principal País Exportador
		Importación Total 1993 (Dólares)	Crecimiento 1989-1993 %	Participación México 1993 %		
<b>352234</b>	<b>Películas, placas y papel fotográfico</b>	<b>428,049,531</b>				
3921110000	Platos, hojas, películas, rollos, tiras, células, polímero de estireno	9,297,877	48.57	0.03		Canadá
3701200030	Película de impresión instantánea para fotografías de color	135,116,753	45.39	7.78		Países Bajos
3702200000	Rollos de película de impresión instantánea	1,531,770	-61.70	34.60		Japón
3702510000	Película para fotografías de color, no más de 16 mm y con un largo no mayor a 14 m	4,612,340	109.41	0.51		Japón
3702520060	Película para fotografías de color, con un ancho que no exceda de 16 mm y con un largo que mayor a 14 mm, excepto el reverso de películas de color	1,858,806	42.43	0.00		Japón
3702530030	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo que no mayor a 30 m, para transparencias de 35 mm	11,273,715	-22.95	0.00		Japón
3702540030	Película de 35 mm para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo no mayor a 30 m, excepto transparencias	200,213,508	90.09	3.16		Japón
3702550060	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo no mayor a 30 m, excepto el reverso de la película de color	55,778,990	173.83	0.00		Bélgica
3702560060	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 35 mm, excepto para películas cinematográficas	7,262,270	149.56	0.07		Japón
4823592000	Papel básico para ser sensibilizado de tamaño de corte fotográfico	1,103,502	44.95	0.00		Bélgica
<b>355001</b>	<b>Llantas y cámaras</b>	<b>1,184,329,116</b>				
4011100010	Llantas radiales, del tipo usado en automóviles	1,184,329,116	-4.23	0.12		Canadá
<b>356010</b>	<b>Calzado de plástico</b>	<b>301,066,308</b>				
6403919050	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado para dama	31,968,346	-23.15	0.62		China
6403919070	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado para infante	36,452,868	52.24	0.50		China
6403992060	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, base/plataforma para mujeres	17,517,618	2,884.21	0.02		Brasil
6403994075	Calzado de suela ribeteada goma/plástico/cubierta de piel, otros, para mujeres	4,869,453	66.99	8.01		Gran Bretaña
6403996015	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otros, pantuflas para hombres, jóvenes y niños	3,182,786	269.42	0.03		China
6403999080	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otro calzado valor mayor de \$2.5, para niños	50,016,138	43.19	0.90		China
6403999090	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otro calzado valor mayor de \$2.5, para infantes	27,661,283	39.81	1.20		China
6404193515	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, pantufla	27,569,359	65.87	69.88		México
6404193540	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, para hombre	7,649,313	47.30	7.71		China
6404193560	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, para mujer	68,145,042	37.23	9.72		China
6404193580	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, excepto hombre/mujer	6,064,914	51.70	1.63		China
6405909000	Otro calzado, otros, no clasificados	19,969,188	60.20	3.66		China
<b>362023</b>	<b>Industria artesanal del vidrio</b>	<b>72,499,663</b>				
9405913000	Partes de globos de vidrio y pantallas, para lámpara, excepto cristal de plomo	25,031,354	0.00	12.58		Taiwán
9405916040	Lámpara, partes, prismas y otros artículos de vidrio	26,981,015	-10.92	0.33		Austria
9405916080	Lámpara, partes de vidrio	20,487,294	-18.33	3.48		Taiwán

Armonizado	Descripción	INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE E.U.A.			
		Importación Total 1993 (Dólares)	Crecimiento 1989-1993 %	Participación México 1993 %	Principal País Exportador
<b>382302</b>	<b>Máquinaria de procesamiento informático</b>	<b>35,954,708,532</b>			
8471200030	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, tubo de rayos catódicos, color	22,128,182	-67.21	0.09	Corea del Sur
8471200060	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, tubo de rayos catódicos, excepto de color	10,527,054	-77.79	1.99	Taiwán
8471200090	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, con o sin tubo de rayos catódicos	2,415,192,355	556.65	3.37	Japón
8471910030	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, color	604,123,146	1,616.91	0.01	Japón
8471910060	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, excepto color	54,522,092	-71.47	0.63	Singapur
8471910090	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, con o sin color	2,434,082,469	15.88	2.18	Singapur
8471922000	Unidades de teclado	417,284,403	37.19	27.08	México
8471923000	Unidades de pantalla, con o sin tubo de rayos catódicos de despliegue diagonal igual o mayor de 30.5 cm	614,094,245	501.22	3.06	Japón
8471924025	Unidades de pantalla, no clasificados, con tubo de rayos catódicos, color	4,112,549,382	217.86	0.99	Taiwán
8471924075	Unidades de pantalla, no clasificados, con tubo de rayos catódicos, monocromático	290,728,062	-44.07	3.11	Taiwán
8471924085	Unidades de pantalla, no clasificados, sin tubo de rayos catódicos	66,426,314	-4.58	0.34	Taiwán
8471926540	Impresoras de matriz de punto con mecanismo de control e impresión	902,981,396	-8.72	2.38	Japón
8471926560	Impresoras láser con mecanismo de control e impresión	818,315,799	16.67	0.00	Japón
8471926580	Impresoras, no clasificadas con mecanismo de control e impresión	562,977,514	112.09	0.33	Japón
8471927000	Impresoras, no clasificadas	1,081,006,513	323.78	0.06	Japón
8471928085	Unidades de entrada, no clasificadas, para máquinas automáticas de procesamiento de datos	27,652,228	-61.20	0.13	Taiwán
8471929020	Llaves de tarjeta y mecanismos de acceso por medio magnético	10,540,409	28.16	0.33	Japón
8471929040	Scanner o unidad anailzadora, óptico y mecanismos de reconocimiento de tinta magnética	172,589,281	34.65	0.12	Taiwán
8471929060	Mecanismos de salida automáticos de procesamiento de datos, no clasificados	5,826,729	186.75	0.05	Japón
8471929080	Unidades de entrada automáticas de procesamiento de datos, no clasificados	316,413,355	56.73	0.88	Taiwán
8471931500	Unidades de drive para disco magnético, diámetro de disco menor de 21 cm, máquina automática procesadora de datos	128,953,386	-52.91	0.01	Japón
8471932000	Unidades de drive para disco magnético, diámetro de disco menor de 21 cm, no clasificada	129,012,501	-40.70	0.00	Japón
8471933020	Unidades de drive para disco floppy, no clasificado, con/sin fuente de energía externa	1,251,669,807	110.98	0.02	Japón
8471933040	Unidades de drive para disco duro, no clasificado, con/sin fuente de energía externa	6,119,489,749	110.83	0.02	Singapur
8471933060	Unidades de drive para disco, no clasificado, con/sin base y fuente de energía externa	49,883,527	-70.19	0.08	Japón
8471934030	Unidades de drive para disco floppy, no clasificado	19,286,661	-54.87	0.02	Japón
8471934050	Unidades de drive para disco magnético duro, no clasificado	244,575,240	74.98	0.04	Japón
8471934090	Unidades de drive para disco, no clasificado	15,535,493	-75.02	0.10	Japón
8471935000	Unidades de memoria, no clasificadas, con o sin base	1,166,594,137	362.77	0.23	Japón
8471936000	Otras unidades de memoria, no clasificadas	196,957,937	-6.16	0.32	Japón
8473304000	Partes de máquinas automáticas de procesamiento de datos y unidades sin tubo de rayos catódicos	11,396,086,946	65.49	4.24	Japón
8473308000	Partes de máquinas automáticas de procesamiento de datos y unidades con tubo de rayos catódicos	153,445,398	-63.42	0.90	Canadá
8517810020	Aparatos telefónicos, no clasificado	143,256,822	27.95	9.54	Japón

		INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR DE E.U.A.			
Armonizado	Descripción	Importación Total 1993 (Dólares)	Crecimiento 1989-1993 %	Participación México 1993 %	Principal País Exportador
<b>383206</b>	<b>Partes para radio, televisores</b>	<b>992,420,660</b>			
8518210000	Altavoces (altoparlantes) montados en sus cajas	131,763,911	44.18	18.38	Taiwán
8518220000	Varios altavoces (altoparlantes) montados en sus cajas	161,784,196	31.80	13.89	Japón
8518290000	Altavoces (altoparlantes), no clasificados	419,359,615	35.66	3.41	Japón
8518402000	Amplificadores de audio frecuencia eléctricos no clasificados	263,084,598	2.52	10.23	Japón
8529102090	Reflectores de antena para televisión, no clasificados	16,428,340	-29.36	4.28	Taiwán
<b>384124</b>	<b>Partes para suspensión de autos y camiones</b>	<b>231,278,060</b>			
8708805000	Amortiguadores de suspensión para vehículos no mencionados anteriormente	231,278,060	-13.61	1.86	Japón
<b>384204</b>	<b>Partes para motocicletas y bicicletas</b>	<b>3,836,924</b>			
8714925000	Rayos y partes	3,836,924	117.73	0	Suiza
<b>384206</b>	<b>Otros equipos y materiales de transporte</b>	<b>12,525,722</b>			
8703105000	Carritos de golf y vehículos similares	12,525,722	0	0.01	Corea del Sur
<b>390001</b>	<b>Fabricación de joyas y orfebrería de oro y plata</b>	<b>648,124,642</b>			
7113192100	Collares y cadenas de oro	65,355,688	-2.70	0.97	Perú
7113192500	Collares y cadenas de eslabón mezclado, de oro	46,077,796	363.32	0.00	Italia
7113192900	Collares y cadenas de oro, no clasificados	536,691,158	0.30	0.19	Italia
<b>381409</b>	<b>Válvulas metálicas</b>	<b>174,123,283</b>			
8481801020	Llaves para baño y regadera, de cobre, manuales	15,784,427	-8.52	5.21	Taiwán
8481801030	Llaves para fregadero y lavabo, de cobre, manuales	69,394,359	71.50	14.36	Taiwán
8481801060	Válvulas de tipo compuerta, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	19,442,804	-32.57	1.27	Taiwán
8481801070	Válvulas de tipo esférica, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	10,096,909	10.73	66.30	México
8481801075	Válvulas de tipo tapón, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	3,812,861	775.23	82.79	México
8481801085	Válvulas de tipo bola, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	54,726,924	33.13	12.04	Italia
8481801090	Válvulas de tipo mariposa/pivotada, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	864,999	39.49	0.00	Alemania
<b>381401</b>	<b>Utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor</b>	<b>344,162,885</b>			
8204110030	Llaves de ajuste de cubo, abiertas, terminadas, de cubo, combinadas, base de metal	34,082,564	21.31	0.93	Taiwán
8204110060	Llaves de ajuste y de mano, de boca fija, y partes, bases de metal, otros	19,958,090	-29.70	0.01	Taiwán
8204120000	Llaves de ajuste y de mano, boca ajustables, y partes, bases de metal, otros	27,959,168	3.37	0.83	China
8204200000	Cubos de ajuste intercambiables, con o sin mango, expansiones, extensiones, y partes, otros	96,904,987	44.63	0.27	Taiwán
8205400000	Desarmadores, y partes de éstos, base de metal	39,534,124	23.75	2.09	Taiwán
8205594000	Herramientas agrícolas, hortícolas, forestales, y partes, base de metal	7,130,838	93.12	0.05	Nueva Zelanda
8205595560	Otras herramientas manuales (incluyendo partes), de hierro o acero, no clasificada	44,158,816	21.54	8.72	Taiwán
8205597000	Otras herramientas manuales y partes, de aluminio	1,772,226	36.50	0.00	Canadá
8205598000	Otras herramientas manuales y partes, otras bases de metal	28,171,417	7.85	0.18	Taiwán
8205700090	Abrazaderas y herramientas manuales similares, no tornillos de banco, y partes	34,057,680	3.14	16.24	Taiwán
8206000000	Herramientas de dos o más de partidas 8202-8205, en juegos para venta al menudeo	10,432,975	20.95	0.00	Taiwán

A continuación, en las siguientes tablas se presentan los periodos de desgravación arancelaria que tienen los productos de Jalisco con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

**Tabla 3.2 Calendario de desgravación arancelaria de los productos con potencial exportador de Jalisco**

Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
	<b>Caña de azúcar</b>		
1701990235	Caña de azúcar y sacarosa quim. pura, refinada sin colorantes o saborizantes excepto para venta menudeo		
	A) Otra, que no se puede refinar más o mejorar su calidad. Sujeta a limitaciones *.	37.386 cent/kg	A
	B) Otra, que no se puede refinar más o mejorar su calidad.	37.386 cent/kg	*
	C) Otra sujetas a limitaciones	37.386 cent/kg	A
	D) Otra	37.386 cent/kg	*
	<b>Floricultura</b>		
0603106090	Las demás rosas frescas, aptas para ramos o para propósitos ornamentales	8.00%	B
	<b>Maíz</b>		
1005100000	Semilla (Maize) de maíz certificada, excepto maíz dulce	Sin arancel	D
	<b>Bovino</b>		
0102904034	Animales bovinos vivos machos, no clasificados de 90 kg a 199 kg cada uno	2.2 cent/kg	A
0102904038	Animales bovinos vivos hembras, no clasificados de 90 kg a 199 kg cada uno	2.2 cent/kg	A
0102904054	Animales bovinos vivos machos, no clasificados de 200 kg a 319 kg cada uno	2.2 cent/kg	A
0102904058	Animales bovinos vivos hembras, no clasificados de 200 kg a 319 kg cada uno	2.2 cent/kg	A
	<b>Miel</b>		
0409000040	Miel natural, no clasificada, extra ligera, ámbar y más clara	2.2 cent/kg	A
0409000060	Miel natural, no clasificada, ligera, ámbar y más oscura	2.2 cent/kg	A
	<b>311203 Leche condensada, evaporada y en polvo</b>		
0402216000	Leche y crema, concentradas, no endulzadas, en polvo, granulada, sólida, más de 35% de grasa		
	A) Otra, sujeta a limitaciones *	13.7 cent/kg	A
	B) Otra, valuada en menos de \$1.27 dls. por kg.	\$1.193/kg	A
	C) Otra	93.90%	*
1901100000	Preparaciones para uso infantil, cuota para venta al menudeo	17.50%	A
	<b>311701 Aceites y grasas vegetales comestibles</b>		
1515500000	Aceite de sésamo, refinado o no, no químicamente modificado	1.5cent/kg	A
1515600000	Aceite de jojoba, refinado o no, no químicamente modificado	5.00%	A
1517901080	Mezclas artificiales de aceites/grasas comestibles 5% más de aceite de soya, no clasificado	22.50%	A
1517902020	Aceites para ensalada/cocina, para mezclas artificiales, más de 5% de aceite de soya	10.00%	A
	<b>311902 Dulces, bombones y confituras</b>		
1704902005	Confituras o dulces para venta al menudeo	7.00%	A
	<b>312123 Almidones, féculas y levaduras</b>		
1108120090	Fécula de maíz, no clasificado	1.2 cent/kg	A
	<b>313011 Bebidas destiladas de agave</b>		
2208905000	Tequila en recipientes de no más de 4 litros	60 cent/pf.li	A
2208905500	Tequila en recipientes de más de 4 litros	33 cent/pf.li	A
2208907200	Mezcal en recipientes de no más de 4 litros	67.6 cent/pf.li	A
	<b>313040 Industria de cerveza y malta</b>		
1107100000	Malta, no tostada	0.66 cent/kg	A
1901901000	Extracto de malta, fluida	5 cent/lit	A
1901902000	Extracto de malta, sólida o condensada	15.00%	B
2202909010	Cerveza no alcohólica	0.3 cent/lit	A
2203000030	Cerveza hecha de malta en envase de cristal, no más de 4 litros, cada uno	1.6 cent/lit	*
2203000060	Cerveza hecha de malta en envase, excepto de cristal, no más de 4 litros, cada uno	1.6 cent/lit	*

Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
<b>321401</b>	<b>Medias y calcetines</b>		
6115110020	Medias de fibras sintéticas, medidas de más de 67decitex, hilo simple, tejidas	17.00%	B6
6115922000	Calcetines y otra calcetería y calzado con/sin suelas de otros algodones, tejidas	14.40%	B6
6115932020	Calcetines y otra calcetería y calzado con/sin suelas de otras fibras sintéticas, tejidas	15.50%	B6
<b>324001</b>	<b>Calzado principalmente de cuero</b>		
6403513060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, ribeteado, para mujeres	5.00%	C10
6403519075	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado, para infantes	10.00%	C10
6403591560	Otro calzado de suela/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado, doblado para infantes	2.50%	B
6403593080	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, ribeteado, para dama, niño, infante	5.00%	C10
6403596060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, excepto cubierta de piel de cerdo, para hombres	8.50%	C10
6403596080	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otros, para jóvenes y niños	8.50%	C10
6403599045	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otros, excepto cubierta de piel de cerdo, para mujeres	10.00%	C10
6403599060	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otro calzado, para damas	10.00%	C10
6403599090	Otro calzado de suela/cubierta de piel, no cubre tobillo, otro calzado, para infantes	10.00%	C10
<b>324003</b>	<b>Huaraches, alpargatas y otros</b>		
6401929000	Calzado de goma/plástico a prueba de agua, cubre tobillo, no rodilla	37.50%	C+
6401993000	Calzado a prueba de agua, para vestir sobre o en lugar de, no cierre	25.00%	C+
6402191020	Otro calzado con suela externa, de goma/plástico, más de 90% superficie externa de plástico, para hombre		
	A) Botas de patinar para usarse en la manufactura de patines de ruedas en línea	Sin arancel	D
	B) Zapatos de golf	6.00%	C
	C) Otros	6.00%	B
6402191040	Otro calzado con suela externa, de goma/plástico, más de 90% superficie externa de plástico, para niños y jóvenes		
	A) Botas de patinar para usarse en la manufactura de patines de ruedas en línea	Sin arancel	D
	B) Zapatos de golf	6.00%	C
	C) Otros	6.00%	B
<b>332001</b>	<b>Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera</b>		
9403608040	Mesas de madera para comedor, no clasificadas	2.50%	A
<b>352100</b>	<b>Fabricación de productos farmacéuticos</b>		
2941102000	Penicilina G y sus sales	6.90%	A
2941105000	Otras penicilinas y sus derivados con una estructura de ácido penicilánico, sales de éstos	7.40%	C
<b>352234</b>	<b>Películas, placas y papel fotográfico</b>		
3701200030	Película de impresión instantánea para fotografías de color	3.70%	A
3702200000	Rollos de película de impresión instantánea	3.70%	A
3702510000	Película para fotografías de color, no más de 16 mm y con un largo no mayor a 14 m	3.70%	A
3702520060	Película para fotografías de color, con un ancho que no exceda de 16 mm y con un largo que mayor a 14 mm, excepto el reverso de películas de color	3.70%	A
3702530030	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo que no mayor a 30 m, para transparencias de 35 mm	3.70%	A
3702540030	Película de 35 mm para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo no mayor a 30 m, excepto transparencias	3.70%	A
3702550060	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 16 mm y no mayor a 35 mm, con un largo no mayor a 30 m, excepto el reverso de la película de color	Sin arancel	D
3702560060	Película para fotografías de color, con un ancho que exceda de 35 mm, excepto para películas cinematográficas	Sin arancel	D
3921110000	Platos, hojas, películas, rollos, tiras, células, polímero de estireno	5.30%	A
4823592000	Papel básico para ser sensibilizado de tamaño de corte fotográfico	0.90%	A
<b>355001</b>	<b>Llantas y cámaras</b>		
4011100010	Llantas radiales, del tipo usado en automóviles	4.00%	A

Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
<b>356010</b>	<b>Calzado de plástico</b>		
6403919050	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado para dama	10.00%	C10
6403919070	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, cubre tobillo, otro calzado para infante	10.00%	C10
6403992060	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, base/plataforma para mujeres	8.00%	C10
6403994075	Calzado de suela ribeteada goma/plástico/cubierta de piel, otros, para mujeres	5.00%	C10
6403996015	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otros, pantuflas para hombres, jóvenes y niños	8.50%	C10
6403999080	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otro calzado valor mayor de \$2.5, para niños	10.00%	C10
6403999090	Calzado de suela goma/plástico/cubierta de piel, otro calzado valor mayor de \$2.5, para infantes	10.00%	C10
6404193515	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, pantufla	37.50%	C+
6404193540	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, para hombre	37.50%	C+
6404193560	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, para mujer	37.50%	C+
6404193580	Calzado de suela, 10% o más de cubierta de goma/plástico, excepto hombre/mujer	37.50%	C+
6405909000	Otro calzado, otros, no clasificados	12.50%	C10
<b>362023</b>	<b>Industria artesanal del vidrio</b>		
9405913000	Partes de globos de vidrio y pantallas, para lámpara, excepto cristal de plomo	14.00%	C+
9405916040	Lámpara, partes, prismas y otros artículos de vidrio	6.50%	A
9405916080	Lámpara, partes de vidrio	6.50%	A
<b>381401</b>	<b>Utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor</b>		
8204110030	Llaves de ajuste de cubo, abiertas, terminadas, de cubo, combinadas, base de metal	9.00%	A
8204110060	Llaves de ajuste y de mano, de boca fija, y partes, bases de metal, otros	9.00%	A
8204120000	Llaves de ajuste y de mano, boca ajustables, y partes, bases de metal, otros	9.00%	A
8204200000	Cubos de ajuste intercambiables, con o sin mango, expansiones, extensiones, y partes, otros	9.00%	A
8205400000	Desarmadores, y partes de éstos, base de metal	6.20%	A
8205594000	Herramientas agrícolas, hortícolas, forestales, y partes, base de metal	Sin arancel	D
8205595560	Otras herramientas manuales (incluyendo partes), de hierro o acero, no clasificada	5.30%	A
8205597000	Otras herramientas manuales y partes, de aluminio	2.2 cent/kg +	A
8205598000	Otras herramientas manuales y partes, otras bases de metal	5.30%	A
8205700090	Abrazaderas y herramientas manuales similares, no tornillos de banco, y partes	5.00%	A
8206000000	Herramientas de dos o más de partidas 8202-8205, en juegos para venta al menudeo		
<b>381409</b>	<b>Válvulas metálicas</b>		
8481801020	Llaves para baño y regadera, de cobre, manuales	5.60%	A
8481801030	Llaves para fregadero y lavabo, de cobre, manuales	5.60%	A
8481801060	Válvulas de tipo compuerta, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	5.60%	A
8481801070	Válvulas de tipo esférica, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	5.60%	A
8481801075	Válvulas de tipo tapón, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	5.60%	A
8481801085	Válvulas de tipo bola, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	5.60%	A
8481801090	Válvulas de tipo mariposa/pivotada, etc. cobre, manual, 850 kpa y más	5.60%	A

Armonizada	Descripción	Arancel	Desgravación
<b>382302</b>	<b>Máquinaria de procesamiento informático</b>		
8471200030	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, tubo de rayos catódicos, color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471200060	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, tubo de rayos catódicos, excepto de color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471200090	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, digitales y unidad central de procesamiento y unidad de entrada y salida, con o sin tubo de rayos catódicos		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471910030	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471910060	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, excepto color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471910090	Unidades de procesamiento digital con unidad de memoria, entrada o salida, con o sin tubo de rayos catódicos, con o sin color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.90%	A
8471922000	Unidades de teclado	Sin arancel	D
8471923000	Unidades de pantalla, con o sin tubo de rayos catódicos de despliegue diagonal igual o mayor de 30.5 cm	Sin arancel	D
8471924025	Unidades de pantalla, no clasificados, con tubo de rayos catódicos, color		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otras	3.70%	A
8471924075	Unidades de pantalla, no clasificados, con tubo de rayos catódicos, monocromático		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otras	3.70%	A

Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
8471924085	Unidades de pantalla, no clasificados, sin tubo de rayos catódicos		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
	C) Para uso en naves civiles	Sin arancel	D
	D) Otras	3.70%	A
8471926540	Impresoras de matriz de punto con mecanismo de control e impresión		
	A) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	C) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	E) Con barra electrónica de luz, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	F) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	G) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	H) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	I) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	J) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	K) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	L) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	M) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	N) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
8471926560	Impresoras láser con mecanismo de control e impresión		
	A) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	C) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	E) Con barra electrónica de luz, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	F) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	G) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	H) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	I) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	J) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	K) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	L) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	M) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	N) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A



Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
8471926580	Impresoras, no clasificadas con mecanismo de control e impresión		
	A) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	C) Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otras, laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto, para usarse en aviones civiles	3.70%	A
	E) Con barra electrónica de luz, para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	F) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	G) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	H) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	I) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	J) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	K) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	L) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
	M) Con otras unidades de ensambladas incorporadas para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	N) Con otras unidades ensambladas incorporadas	3.70%	A
8471927000	Impresoras, no clasificadas		
	A) Otras, Laser, capaz de producir más de 20 páginas por minuto	Sin arancel	D
	B) Otras laser	Sin arancel	D
	C) Del tipo con barra electrónica de luz	Sin arancel	D
	D) Otras de chorro de tinta	Sin arancel	D
	E) Transferencia termal	Sin arancel	D
	F) Otras, Ionográficas	Sin arancel	D
	G) Otras unidades de impresión	Sin arancel	D
8471928085	Unidades de entrada, no clasificadas, para máquinas automáticas de procesamiento de datos	Sin arancel	D
8471929020	Llaves de tarjeta y mecanismos de acceso por medio magnético		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otros	3.70%	A
8471929040	Scanner o unidad analizadora, óptico y mecanismos de reconocimiento de tinta magnética		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otros	3.70%	A

Armonizada	Descripción	Arancel	Desgravación
8471929060	Mecanismos de salida automáticos de procesamiento de datos, no clasificados		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otros	3.70%	A
8471929080	Unidades de entrada automáticas de procesamiento de datos, no clasificados		
	A) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	3.70%	A
	C) Para uso en aviones civiles	Sin arancel	D
	D) Otros	3.70%	A
8471931500	Unidades de drive para disco magnético, diámetro de disco menor de 21 cm, máquina automática procesadora de datos	Sin arancel	D
8471932000	Unidades de drive para disco magnético, diámetro de disco menor de 21 cm, no clasificada		
	A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
8471933020	Unidades de drive para disco floppy, no clasificado, con/sin fuente de energía externa	Sin arancel	D
8471933040	Unidades de drive para disco duro, no clasificado, con/sin fuente de energía externa	Sin arancel	D
8471933060	Unidades de drive para disco, no clasificado, con/sin base y fuente de energía externa	Sin arancel	D
8471934030	Unidades de drive para disco floppy, no clasificado		
	A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
8471934050	Unidades de drive para disco magnético duro, no clasificado		
	A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
8471934090	Unidades de drive para disco, no clasificado		
	A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
8471935000	Unidades de memoria, no clasificadas, con o sin base	Sin arancel	D
8471936000	Otras unidades de memoria, no clasificadas		
	A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otras	3.70%	A
8473304000	Partes de máquinas automáticas de procesamiento de datos y unidades sin tubo de rayos catódicos		
	A) Ensamble de circuitos impresos, diferentes de fuentes de poder	Sin arancel	D
	B) Partes y accesorios, incluyendo caratulas de monitor y candado de circuitos para circuitos impresos	Sin arancel	D
	C) Otras partes para impresoras*	Sin arancel	D
	D) Ensamblajes de circuitos impresos	Sin arancel	D
	E) Otros	Sin arancel	D
	F) Otros	Sin arancel	D
8473308000	Partes de máquinas automáticas de procesamiento de datos y unidades con tubo de rayos catódicos		
	A) Otras partes para impresoras	3.90%	A
	B) Otras	3.90%	A
8517810020	Aparatos telefónicos, no clasificado	8.50%	A

Armonizado	Descripción	Arancel	Desgravación
<b>383206</b>	<b>Partes para radio, televisores</b>		
8518210000	Altavoces (altoparlantes) montados en sus cajas A) Para usarse en aviones civiles*	Sin arancel	D
	B) Otros	\$.9%	A
8518220000	Varios altavoces (altoparlantes) montados en sus cajas A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	\$.9%	A
8518290000	Altavoces (altoparlantes), no clasificados A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	\$.9%	A
8518402000	Amplificadores de audio frecuencia eléctricos no clasificados A) Para usarse en aviones civiles	Sin arancel	D
	B) Otros	\$.9%	A
8529102090	Reflectores de antena para televisión, no clasificados	3.70%	A
<b>384124</b>	<b>Partes para suspensión de autos y camiones</b>		
8708805000	Amortiguadores de suspensión para vehículos no mencionados anteriormente A) Montante McPherson	3.10%	A
	B) Otros	3.10%	A
<b>384204</b>	<b>Partes para motocicletas y bicicletas</b>		
8714925000	Rayos y partes	10.00%	A
<b>384206</b>	<b>Otros equipos y materiales de transporte</b>		
8703105000	Carritos de golf y vehículos similares	2.50%	A
<b>390001</b>	<b>Fabricación de joyas y orfebrería de oro y palta</b>		
7113192100	Collares y cadenas de oro	6.50%	A
7113192500	Collares y cadenas de eslabón mezclado, de oro	6.50%	A
7113192900	Collares y cadenas de oro, no clasificados	6.50%	A

## Claves y explicación de los periodos de desgravacion arancelaria

Código A: Desgravación inmediata. Los bienes comprendidos en la fracción arancelaria correspondientes quedarán libres de arancel a partir de la fecha de inicio de la vigencia del TLC (1° de enero de 1994).

Código B: Desgravación en 5 etapas anuales iguales, comenzando el 1° de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel a partir del 1° de enero de 1998.

Código C: Desgravación en 10 etapas anuales iguales, comenzando el primero de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel a partir del 1° de enero de 2003.

Código C+: Desgravación en 15 etapas anuales iguales, comenzando el primero de enero de 1994, de tal manera que el producto en cuestión quede libre de arancel a partir del 1° de enero de 2008.

Código D: Este código indica que el producto se encontraba libre de arancel cuando se llevó a cabo la negociación, situación que se consolidará para todos los bienes originarios a partir de la entrada en vigor del Tratado, previsto para el 1° de enero de 1994.

Categoría B6: Esta categoría de desgravación especial se aplica principalmente a productos del universo textil, e implica una desgravación de acuerdo con el siguiente calendario:

A partir de:

1° de enero de 1994	Corte equivalente al valor del arancel base
1° de enero de 1995	Corte de 20% sobre el arancel de 1994
1° de enero de 1996	Corte de 20% sobre el arancel de 1994
1° de enero de 1997	Corte de 20% sobre el arancel de 1994
1° de enero de 1998	Corte de 20% sobre el arancel de 1994
1° de enero de 1999	libre

Es decir, el 1° de enero de 1994, un arancel de 10% se reduce en un 10%, un arancel de 20% se reduce en un 20%, etc. El arancel resultante de 1994 se elimina en cinco cortes anuales iguales, comenzando el 1° de enero de 1995, y quedando los productos libres de arancel para el 1° de enero de 1999.

Código B1. Esta categoría de desgravación especial se aplica principalmente a productos del universo textil, e implica una desgravación de acuerdo con el siguiente calendario:

A partir de:

1° de enero de 1994	Corte de 16.7% sobre el arancel base
1° de enero de 1995	Corte de 16.7% sobre el arancel base
1° de enero de 1996	Corte de 16.7% sobre el arancel base

---

1° de enero de 1997	Corte de 16.7% sobre el arancel base
1° de enero de 1998	Corte de 16.7% sobre el arancel base
1° de enero de 1999	Libre

Código B+. Esta categoría de desgravación especial se aplica principalmente a productos del universo textil, e implica una desgravación de acuerdo con el siguiente calendario.

A partir de :

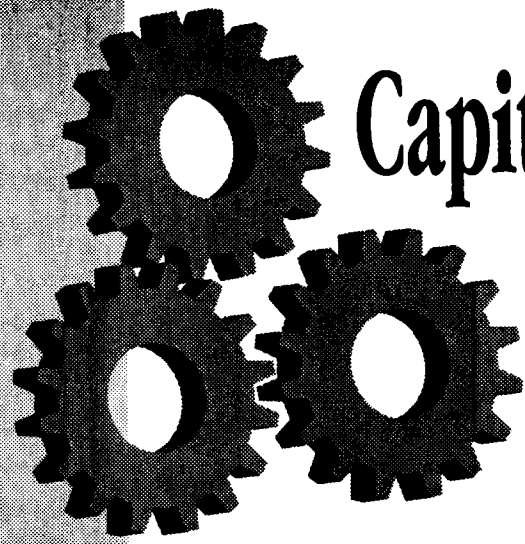
1° de enero de 1994	Corte 20% sobre la tasa base
1° de enero de 1995	No hay corte
1° de enero de 1996	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1997	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1998	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1999	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2000	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2001	Libre

Código C10. Esta categoría de desgravación especial implica una desgravación de acuerdo con el siguiente calendario.

A partir de:

1° de enero de 1994	Corte 20% sobre la tasa base
1° de enero de 1995	No hay corte
1° de enero de 1996	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1997	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1998	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 1999	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2000	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2001	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2002	Corte 10% sobre la tasa base
1° de enero de 2003	Libre

Nota: En algunos casos aparecen claves no contempladas en esta lista. Estos casos pueden referirse a un ritmo de desgravación diferente a las categorías indicadas anteriormente, la existencia de cuotas o salvaguardas o disposiciones especiales de desgravación para cierto tipo de productos incluidos dentro de una fracción.



## Capítulo 4

**Estrategias sectoriales para el desarrollo de  
los productos jaliscienses en el exterior**



## Problemática y Estrategias Sectoriales para el Desarrollo de los Productos Jaliscienses

En este capítulo se presentan algunas de las problemáticas más comunes para el empresario veracruzano que intenta exportar sus productos a Estados Unidos. Estos datos fueron recabados de sesiones con los mismos empresarios en 3 sesiones en diferentes regiones del estado con el fin de que ellos mismo fueran los que expresaran sus ideas y problemáticas de acción dentro del ambiente exportador nacional.

A continuación se mencionan algunas de las problemáticas más representativas por sector y las estrategias que se pueden utilizar para evitar que se sigan presentando.

### Problemática del Estado de Jalisco

El estado de Jalisco cuenta con ventajas en la producción de ciertos bienes que pudieran beneficiarse con las oportunidades que la apertura comercial presenta. Sin embargo el estado también enfrenta un conjunto de problemas que le impiden desarrollar adecuadamente las actividades de exportación.

Para detectar estos obstáculos se llevaron a cabo sesiones de trabajo en las cuales, los empresarios de los diferentes sectores productivos de la región expusieron los principales problemas que enfrentan para exportar sus mercancías.

Este capítulo busca con base en las limitantes expuestas por los empresarios para cada producto identificar los principales problemas comunes a diferentes clases de actividad de la región. Esto es, aunque cada sector productivo presenta ciertas características particulares es posible identificar problemas comunes a las actividades de exportación de los diferentes productos visualizar de forma esquemática la problemática de exportación del estado.

#### Niveles de producción insuficientes

Uno de los problemas mencionados por los empresarios de la región es el de una producción planeada o destinada al consumo nacional, incluso regional, por lo cual no es posible generar una oferta disponible para el mercado externo.

Tal es el caso de la *cal* y de la *caña de azúcar*, en el que debido a no contar con el equipo adecuado no se puede incrementar el volumen de producción, de tal manera que la producción total es absorbida por el mercado nacional.

Otro caso es el de la *miel*, en el que los volúmenes de exportación son tan pequeños que no justifican el tiempo y dinero invertidos en realizar los trámites.

En la producción manufacturera se presentan los casos de baja producción de *dulces típicos*, *toallas de baño*. (*Tejido de fibras blandas*) y *calzado*.

Los *dulces típicos de leche* de Jalisco son sumamente conocidos a nivel regional e incluso nacional, sin embargo, no son exportados,



entre otras razones, porque su producción se realiza de manera artesanal en negocios familiares que no alcanzan altos volúmenes de producción, lo que dificulta el acceso a los mercados extranjeros por no cumplir con el volumen mínimo requerido.

Las **toallas de baño** es un producto que ya se exporta a Estados Unidos, sin embargo, los bajos volúmenes de producción no permiten que se de abasto a la demanda extranjera y nacional, aumentada debido al cierre de varias fábricas del ramo en Puebla, de tal manera que se sacrifica la exportación para abastecer al mercado nacional.

La industria del **calzado** en Jalisco se encuentra pulverizada: el 1% de las empresas son grandes, el 40.9% son medianas y el 58.2% son pequeñas o micro empresas lo que imposibilita el acceso a mercados cuyos canales de distribución requieren grandes volúmenes.

Conviene destacar que de acuerdo con los empresarios jaliscienses los insuficientes niveles de producción también forman parte de la problemática de las siguientes actividades: producción de **rosas, piezas metálicas, colorantes y herramientas**..

### **Estrategias**

- 1.-Hacer alianzas entre pequeños productores con productos estandarizados para poder alcanzar los volúmenes demandados por los mercados.
- 2.-Atraer empresas intensivas en tecnología por medio de incentivos fiscales para elevar los montos de producción.
- 3.-Crear empresas dedicadas a satisfacer 100% las demandas de los mercados internacionales.

### **Sistemas de transporte inadecuados**

Las regulaciones al autotransporte federal y estatal de carga plantean en algunos casos obstáculos a la industria y al comercio exterior ya que se requiere de mayor flexibilidad, oportunidad y reducciones de costo del servicio. Estas limitantes favorecen un patrón de concentración geográfica y dan lugar al desaprovechamiento de ventajas comparativas regionales.

De acuerdo con los empresarios jaliscienses los principales problemas de transporte están relacionados con la red de carreteras, el sistema ferroviario y la falta de adecuación al uso tanto de los medios de transporte como de las bodegas.

El estado de Jalisco cuenta aproximadamente con 24,000 kilómetros de carreteras de los cuales 503 kilómetros forman parte de seis autopistas de cuatro carriles; lo anterior convierte a Jalisco en un estado con una buena red carretera, siendo su problemática principal la falta de recursos económicos para el mantenimiento de las carreteras libres y el alto costo del peaje en las carreteras de cuota.

Para productos como los **aceites** y los **productos residuales de caña** el estado del sistema ferroviario es un obstáculo para el desarrollo de las exportaciones. La problemática de este medio de transporte está relacionada con la poca capacidad de oferta debido a una estructura radial con vías sencillas, puentes provisionales, baja capacidad de terminales y patios, unidades obsoletas y excesivo tiempo de traslado de mercancías (trenes de carga con velocidad de 23 kph).

**EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO**

Por último, la falta de adecuación al uso del transporte y las bodegas es evidente en el caso de de las *flores y hortalizas*.. En en el estado la exportación de flores, especialmente *rosas*, se ve obstaculizada por la falta de refrigeradores en los aeropuertos que permitan conservar la temperatura adecuada para que la flor no se marchite; mientras que la comercialización de las *hortalizas* se dificulta por la falta de camiones con refrigeración para transportar las mercancías.

### **Estrategias**

- 1.-Crear uniones de empresarios para establcer convenios con empresas transportistas para abatir los costos de transporte y mejorar los sistemas de distribución.
- 2.-Crear alianzas estratégicas con empresas especializadas de transporte para el caso de productos perecederos.
- 3.-Invertir en equipo de transporte para mejorar la distribución.

### **Incipiente desarrollo tecnológico**

Otro obstáculo mencionado por los empresarios es el bajo desarrollo tecnológico en la mayoría de las actividades económicas de la entidad, esto debido a los pocos recursos que se canalizan a la realización o al financiamiento de mejoras tecnológicas, investigación y desarrollo.

El incipiente desarrollo tecnológico ocasiona altos costos de producción e incapacidad para desarrollar nuevos productos o darle valor agregado a los ya existentes.

Los costos de producción de las *rosas* se ven incrementados por los altos costos del material de invernadero que tiene que ser importado porque en México no existe la tecnología para fabricarlo.

Jalisco es el principal productor de *leche* del país, y en el estado existen algunas empresas, principalmente multinacionales, que cuentan con un nivel adecuado de desarrollo tecnológico; sin embargo, la tecnología de la mayoría de los medianos, pequeños y micro productores nacionales es arcaica lo que ocasiona tener costos por arriba de los internacionales haciendo imposible exportar el producto; en este caso, el alto costo de la tecnología y del capital hacen poco viable una reconversión industrial, al menos en el corto plazo, conviene destacar que en esta actividad el rezago existe tanto en genética como en la tecnología de producción.

En Jalisco, al igual que en el resto de México, se han incrementado las importaciones de derivados de procesados de carne de *pollo* como son: fajitas, hamburguesas y nugets, ya que en el país no existe infraestructura para su proceso.

En el caso del *calzado principalmente de cuero* falta aplicar la tecnología para desarrollar la suela y la plantilla del calzado para darle valor agregado al producto.

En algunos casos como el de la producción de *productos de PVC y películas, placas y papel fotográfico* existe una alta dependencia

de tecnología y equipo extranjero.

En algunos casos el desconocimiento de las innovaciones tecnológicas es uno de los principales causantes del rezago, como en la producción de **rosas**, en que se desconoce la tecnología para prolongar la vida de la flor ya cortada, o en el caso de los **dulces regionales**, en que no se tienen conocimiento sobre cuales son los empaques adecuados para prolongar la vida del **dulce** en el anaquel.

Es importante destacar que continuamente se mencionó que la modernización tecnológica se ve obstaculizada por el escaso financiamiento y el alto costo del mismo.

### **Estrategias**

- 1.-Fomentar la relación empresa-Universidad para integrar mejores sistemas tecnológicos de producción en el estado.
- 2.-Inversión de un porcentaje de las ventas en Investigación y desarrollo por parte del micro empresario para, por medio de un organismo, hacer experimentación y desarrollo tecnológico.

### **Falta de organización en la producción y comercialización**

El medio rural ha presentado condiciones desfavorables para la organización e integración de sus actividades. Su atomización ha limitado también la inversión requerida para el crecimiento de las actividades agro-industriales primarias y ha provocado bajos niveles de producción. En el sector manufacturero la abundancia de pequeños y micro empresarios trabajando sin relación ha dificultado el crecimiento.

Así en varios productos se hace necesario organizar la producción y comercialización para poder alcanzar mayores niveles de producción, darle mayor valor agregado y acceder a mercados internacionales.

En la producción de las **rosas**, **tunas** y la **miel** es evidente la falta de comercializadoras o alianzas entre las ya existentes que permitirían colocar mayores volúmenes de producción en el mercado y abaratar el costos del transporte.

En el caso de la **miel** también se mencionó la falta de uniones de crédito entre los productores que permitirían mejorar la situación financiera del sector.

En algunas áreas, como en la producción de **herramientas agrícolas de mano sin motor**, **huaraches** y **alpargatas** y **calzado principalmente de cuero** se tienen muchos problemas con la calidad porque los proveedores ofrecen precios más altos que los internacionales o poca calidad o no cumplen con los tiempos de entrega de los insumos.

Además, la falta de difusión y promoción en el estado está altamente relacionada con la poca integración entre productores.

La **tuna**, **dulces regionales** o las **artesanías** son productos de consumo típico regional o nacional que no son conocidos en el extranjero y para los cuales podrían desarrollarse nuevos mercados; los empresarios jaliscienses hicieron énfasis en la falta de asociaciones para

EL TLC: OPORTUNIDADES DE EXPORTACION PARA JALISCO

promocionar estos productos en los mercados externos; las campañas de promoción y publicidad son costosas por lo que trabajando de manera aislada no se ha tenido éxito.

En las manufacturas se mencionó la falta de promoción de los **productos derivados del puerco, productos de hule,, el calzado de plástico, la joyería y las herramientas de mano** en ferias y convenciones internacionales. En el caso de la **joyería** se mencionó la poca promoción de los productos de plata en la región de Texas, donde existe un alto consumo de punteros para botas, adornos vaqueros, etc. de plata.

### **Estrategias**

- 1.-Elaborar planes de promoción de acuerdo a estimaciones de venta de los productos, no de axcerudo a los excesos de producto.
- 2.-Diseñar sistemas de comercialización de acuerdo a los productos que requieren más velocidad de manjeo.

### **Falta de adecuación a los requerimientos de las mercancías del comercio exterior**

Otro problema que resalta de las sesiones es el de las dificultades de los productos nacionales para cumplir con los requerimientos del comercio exterior. Las mercancías que pueden colocarse en los mercados internacionales deben cumplir con ciertos requerimientos que no son satisfechos por los productos de la región.

La reglamentación sanitaria mexicana en cuestión de alimentos es más benévola que la norteamericana, por lo que con frecuencia se encuentra que los productos mexicanos no cumplen con los requisitos sanitarios establecidos por Estados Unidos, por ejemplo los **porcinos y sus derivados** no pueden exportarse porque en la localidad existe el cólera porcino. Otros productos como los **dulces típicos, huevo, hortalizas, pan y las botanas de maíz** han tenido problemas sanitarios para exportar sus productos.

La problemática del sector pecuario se ve agudizada por la escasez de rastros Tipo Inspección Federal (TIF), que son el tipo de rastros que cumple con la reglamentación sanitaria mexicana, los productos obtenidos en este tipo de instalaciones tienen más posibilidades de cumplir con las normas sanitarias norteamericanas que aquellos que son obtenidos en otro tipo de rastros, en México hasta 1990 existían 1529 rastros de los cuales sólo 41 eran TIF.

En el caso del **calzado** no se tiene capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado, lo que representa una desventaja en los segmentos de zapatos de mujer de **precio** medio y alto, ya que aquí la moda es un factor decisivo de compra por lo que hace falta tener capacidad para cambiar rápida y continuamente.

En algunos casos, simple y sencillamente, no se tiene el conocimiento de cuales son los requisitos que debe cumplir el producto para ser exportado, tal es el caso de las **botanas y productos de maíz no mencionados , fundición y moldeo de piezas metálicas y dulces, bombones y confituras.**; lo anterior está altamente relacionada con la falta de cultura exportadora de las empresas.

**Falta capacitación del recurso humano**

Uno de los problemas más mencionados por los empresarios es la falta de capacitación del recurso humano. En la producción de *calzado de cuero y huaraches* la mano de obra es calificada, pero no es productiva por su especialización tipo artesanal y no industrial. En la producción de *herramientas de mano sin motor y de el chocolate de mesa* hay escasez de mano de obra calificada en procesos industriales.

En la producción de *colorantes* la problemática reside en la falta de personal calificado para desarrollar productos en este sector.

En las empresas *alimenticias* la problemática reside tanto en las áreas productivas como en la administración; en producción, la mano de obra tiene una capacidad limitada por la falta de una adecuada capacitación, mientras que en la administración existe una marcada debilidad por el tipo de administración familiar en la mayoría de las empresas alimenticias, ya que la toma de decisiones entre directivos de la misma familia genera riesgos de evaluación con un grado de profesionalismo menor al requerido en el nuevo ambiente competitivo.

En las aduanas, la falta de capacitación del personal, unido a la burocracia, se presenta como obstáculo para que los trámites de exportación se realicen de manera exitosa, sobre todo con la rapidez requerida por los clientes en el extranjero.

**Estrategias**

- 1.- Crear paquetes de capacitación y desarrollo para la micro y pequeña empresa que es la que más predomina en el estado.
- 2.- Fomentar actividades de capacitación (como prácticas profesionales, escuelas técnicas, etc.) que no representen costos para las empresas.

**Falta de información de los mercados internacionales**

Un obstáculo que también enfrentan los productores regionales es la falta de conocimiento acerca de los mercados internacionales en los que pueden colocar sus productos. Se requiere el desarrollo de sistemas de información actualizados y canales de difusión sobre los requerimientos técnicos y comerciales, que permitan aprovechar los beneficios de la apertura comercial. Esta problemática se presentó en el total de actividades y productos presentados para su análisis a los empresarios de Jalisco. Se tiene desconocimiento tanto de los posibles clientes y sus preferencias (*calzado de cuero, dulces, leche*), como de los sistemas de comercialización extranjeros (*bebidas destiladas de agave*).

**Estrategias**

- 1.- Creación por parte del Gobierno Federal de una oficina donde se informe de programa de exportación, créditos a exportaciones, requisitos

del país destino de los productos, etc.

- 2.- Diseñar un sistema de información de actividades de importación-exportación para los comerciantes del estado, que contenga los requisitos necesarios para la realización de estas actividades, reglas sanitarias y fitosanitarias, características de marca y empaque en el país destino, etc.
- 3.- Comprar bases de datos con información de mercados internacionales sobre todo de América Latina y Europa.

### **Alta dependencia de importaciones**

Otro de los problemas mencionados es el de los altos costos de producción resultado de la dependencia de importaciones de materia prima.

El estado de Jalisco es uno de los principales productores de *pollo* del país, sin embargo sus productos no compiten con los norteamericanos, ya que en Jalisco los costos de producción se ven incrementados por la importación de materias primas (granos y pastas) para alimentar a las aves, mientras que en Estados Unidos son producidas domésticamente a muy bajo costo.

En la producción de *aceites* el precio se ve incrementado por el alto déficit en la producción de oleaginosas que tienen que ser importadas de países como Estados Unidos (soya, girasol y maíz) o Canadá (canola).

### **Estrategias**

- 1.- Fomentar el establecimiento de empresas transnacionales para que produzcan esos productos en el país, a través de estímulos financieros y fiscales.
- 2.- Eficientizar la planta productiva nacional para poder reducir costos y competir en precio contra los productos importados.

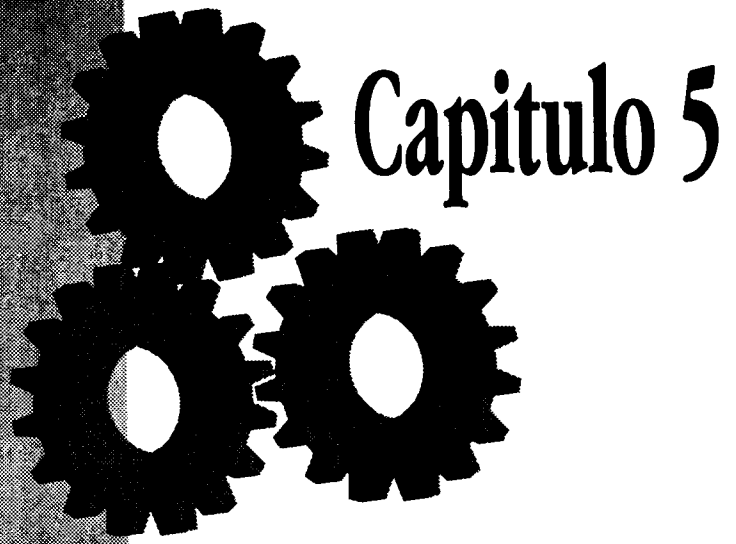
### **Competencia desleal**

Entre los problemas mencionados se encontró que los productores de diversos sectores se quejaron de estar enfrentando competencia desleal por parte de productores extranjeros. Los productores de *flores* se quejaron de estar enfrentando la competencia desleal de los productores colombianos, los productores de *calzado de cuero* de los productores taiwaneses y los fabricantes de *productos de PVC* y los productores de *hule natural o sintético* de China.

### **Estrategias**

- 1.- Acudir a las autoridades competentes a denunciar las prácticas desleales de comercio con las pruebas necesarias para evitar que se sigan ingresando productos con dumping.





# Capítulo 5

**Estrategias de desarrollo para el Estado de Jalisco**





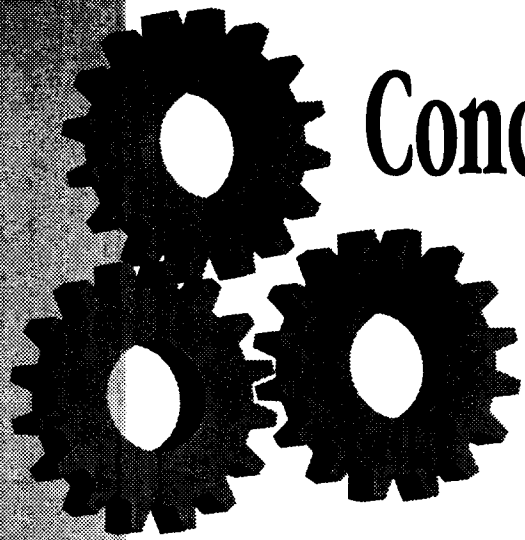
## **Estrategias de Desarrollo para el Estado de Jalisco**

Las estrategias son una respuesta para mejorar la base competitiva, aprovechar oportunidades y hacer frente a la amenazas de la industria, aprovechar fuerzas y corregir debilidades. De esta forma, las estrategias se convierten en una herramienta de apoyo al crecimiento y desarrollo del estado.

A continuación se proponen las estrategias que son consideradas como prioritarias para el estado de acuerdo a los productos y a la problemática que vive Jalisco con el fin de apoyar la actividad económica regional.

1. Creación de empresas transformadoras de recursos naturales, dada su abundancia en el estado.
2. Creación de programas de incentivos fiscales y empresariales para el establecimiento de nuevas empresas.
3. Crear una asociación civil encargada de hacer las sugerencias necesarias al Gobierno del Estado y Federal para la atracción y establecimiento de empresas o mejorar la actividad productiva estatal.
4. Creación de empresas con orientación a la exportación a través de programas de información del Gobierno del Estado.
5. Fomentar programas para la modernización tecnológica con fondos estatales.
6. Establecer programas conjuntos entre la Iniciativa privada, Gobierno del estado y Universidades, para crear empresas con desarrollo tecnológico avanzado.
7. Atracción de inversión de empresas con experiencia exportadora en todas las zonas del estado.
8. Atracción de inversión de empresas con base tecnológica.
9. Fomentar la asociación entre empresarios dentro del marco legal.
10. Descentralizar la actividad gubernamental a otras ciudades fuera de Guadalajara y su área metropolitana





# Conclusiones



## Conclusiones

El potencial exportador del estado puede incrementarse en la medida que el estado desarrolle una cultura de internacionalización de los mercados y los empresarios acepten que ahora la competencia no es regional ni estatal, sino que se ha vuelto mundial. La integración de bloques económicos es una respuesta para hacer frente a la competencia de los países de Asia y Europa, los cuales han empezado a ganar participación de mercado de manera alarmante a los productos de la región de norteamérica.

Con todo lo anterior la puesta en marcha de un tratado de libre comercio en norteamérica abre las puertas a más y más productos mexicanos que tienen una ventaja competitiva. En el caso de Jalisco, la amplia gama de productos del frescos del campo lo vuelven un productor con un espectro amplio de posibilidades de entrar de lleno a la competencia en el Mercado de Estados Unidos y Canadá.

Se hace necesario concluir que uno de los aspectos más sobresalientes del estado es su mano de obra capacitada y el desarrollo tecnológico que ha alcanzado en los últimos 5 años.

Destaca dentro de la estructura económica del estado las oportunidades para los productos relacionados con la industria de maquinaria de procesamiento informático, los cuales tienen un mercado de 35,954,708,532 dólares en Estados Unidos. Esta oportunidad puede aprovecharse si dan los mecanismos adecuados para la actividad empresarial en Jalisco. Actualmente, llantas y cámaras en Estados Unidos también es atractivo, sin embargo, México no tiene una participación elevada dentro del ramo, pese a tener menos costos de distribución que Canadá por ejemplo, quien tiene un mayor volumen de exportación que México.

Con la nueva negociación dentro del marco del TLC sobre los productos azucareros, Jalisco se encuentra en inmejorable posición para exportar estos productos, pues en el nuevo acuerdo se llegó a la conclusión de que si México podía ser autosuficiente dos años consecutivos en azúcar podría exportar libre de cuotas a Estados Unidos. Este último es un gran consumidor de azúcar y puede resultar esta negociación en una gran alternativa de exportación de un producto en el cual se tiene abundancia y que se está creando un mercado de muchos millones de dólares.



“El TLC: Oportunidades de exportación para Jalisco” es una publicación del Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Guadalajara.  
Dirección: Av. Ramón Corona No. 2514 Colonia Nuevo México, C.P. 45140.  
Zapopan Jal., México.

Esta edición apareció el 23 de diciembre de 1994 y consta de 300 ejemplares.  
Este número se imprimió en los talleres de NABIS Comunicación & Imagen  
Dirección: Nadadores No. 149 Colonia Roma, C.P. 64700.  
Monterrey N.L., México.  
Teléfono: (91 8) 358 88 03.

Director del Centro de Estudios Estratégicos del Sistema ITESM: Dr. Héctor Moreira Rdz.

Director del Centro de Estudios Estratégicos Campus Guadalajara: Ing. Alfredo Molina Ortiz.

Cualquier reproducción total o parcial es permitida bajo previa autorización del Centro de Estudios Estratégicos.

1a. Edición 23 de diciembre de 1994.

© D.R. 1994  
ISBN en trámite







CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS