



2 ej.
no. 4.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**“EL GATT Y LA COMERCIALIZACION
DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A :

LUIS DE JESUS ALLENDE HERNANDEZ

ASESOR: L. A. JOSE MANUEL ALONSO CONTRERAS

México, D. F.

1987.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

PROLOGO

CAPITULO I

- 1.1. EL GATT: ANTECEDENTES, OBJETIVOS, ESTRUCTURA Y MARCO
 JURIDICO 3
- 1.2. SU DESARROLLO HASTA LOS ULTIMOS AÑOS 20

CAPITULO II

- 2.1. PERSPECTIVAS DEL GATT 27
- 2.2. REPERCUSIONES EN LA ECONOMIA NACIONAL 32

CAPITULO III

- 3.1. MEXICO Y EL GATT 35
- 3.2. CRECIMIENTO NACIONAL 38
- 3.3. FINANCIAMIENTO 46
- 3.4. NEGOCIACIONES CON EL ACUERDO GENERAL 51

CAPITULO IV

- 4.1. LA EMPRESA 53
- 4.2. LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO 55
- 4.3. INSTRUMENTOS DE APOYO A LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.67
- 4.5. RETO PARA LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS 79

CAPITULO V

- 5.1. PRODUCCION PARA LA EXPORTACION 82
- 5.2. EXPORTACION E IMPORTACION EN 1986 84

CAPITULO VI

- 6.1. CASO PRACTICO 89

ANEXO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 161

BIBLIOGRAFIA 167

PROLOGO

Esta Tesis trata de un tema muy importante para nuestro país, ya que recientemente se acordó la entrada de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), y es importante sobre todo para las empresas pequeñas y medianas que trabajan en el país, ya que de esta manera tendrán que producir bienes de consumo con una buena calidad y precio.

La entrada al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), significa un cambio radical tanto en el manejo de la política Mexicana, como en el manejo de las empresas nacionales, ya que se verán obligadas a competir con productos extranjeros, que algunos de ellos son mejores en cuanto a calidad y precio y por este motivo la empresa productora tendrá que incrementar sus esfuerzos para evitar perder el mercado.

Este análisis nos muestra como opera el GATT, su historia, objetivos, estructura, marco jurídico, las características de la pequeña y mediana empresa, los organismos que las apoyan, y las principales empresas exportadoras e importadoras que existen en México, entre otros puntos. También el proceso de comercialización de un producto nacional al mercado norteamericano, que incluye la evaluación preliminar del producto, selección del mercado más conveniente, determi

nación de los costos de fabricación, canales de distribución apoyos financieros y estímulos fiscales, formas de pago y documentación.

Tanto para el tema del GATT como para el de comercialización se llevó a cabo una investigación documental y de campo.

CAPITULO I

?

1.1. EL GATT: ANTECEDENTES, OBJETIVOS, ESTRUCTURA Y MARCO -
JURIDICO.

ANTECEDENTES:

En el período entre la primera y segunda guerras mundiales, el comercio internacional creció a tasas menores que la producción. A partir de 1929 el comercio cayó en un 0.5% promedio anual. Esto fue debido a la Contracción Industrial la crisis financiera mundial y el incremento de las medidas-proteccionistas resultantes de la Depresión. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

A través de la Sociedad de las Naciones se hicieron esfuerzos para reducir las restricciones al comercio, pero éstos fracasaron. Estados Unidos propone a sus socios comerciales a través de Acuerdos Comerciales Recíprocos la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias esto en 1934 se realizaron negociaciones entre E.U. y 30 países más, entre los cuales figuran varios países latinoamericanos, pero el proteccionismo siguió caracterizando la economía mundial durante el decenio de los años treinta.

En 1941, Estados Unidos, conjuntamente con Inglaterra

tratan de establecer una serie de principios básicos para regir el intercambio comercial una vez que la guerra concluyera.

En 1945, estas discusiones toman forma en proposiciones concretas, incluyendo la necesidad de reducir considerablemente los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas al igual que las preferencias arancelarias, subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de los carteles privados y establecer Convenios de estabilización de los productos básicos.

El ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas), a principios de 1946, realiza una Conferencia Internacional referente al Comercio y Empleo. Los trabajos de esta conferencia se cristalizarían en la redacción de la "Carta de la Habana, para una organización Internacional de Comercio" conteniendo 106 artículos y 16 anexos.

Esta carta tiene por objeto obtener el pleno empleo y desarrollar el Comercio Internacional. La carta enumera cuatro medios: 1) Desarrollo económico y reconstrucción; 2) Acceso de todos los países en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamientos y a los medios de producción; 3) Reducción de obstáculos al Comercio; 4) Consultas y cooperación en el seno de la Organización Inter

nacional de Comercio.

Después de tres años de negociaciones, 53 países entre los cuales se encuentra México firman el Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, en la que se anexa la resolución de la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio de la que México forma parte, junto con los demás dignatarios de la Conferencia con excepción de Argentina. Para que la carta entrara en vigor se puso como condición que fuera ratificada cuando menos por los países que participaran con el 85% del Comercio Mundial. Estados Unidos participa con más de un 15% de ese comercio, por lo que la ratificación de este país era de mucha importancia. Pero el congreso norteamericano se negó a ratificarla argumentando que "no es demasiado liberal" y "subraya demasiado los méritos de la planeación económica", esta acción tuvo como consecuencia que países signatarios no sometieran a sus propios parlamentos la Carta, en tanto Estados Unidos no lo hiciera. En 1951, la Carta fenece, pero la Comisión Interina subsiste y entre sus funciones tiene la elección del Director General del GATT.

Una parte completa de la Carta, destinada a la política comercial se salva, esta parte trataba sobre una negociación arancelaria multilateral con el objeto de mostrar -

por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En 7 meses, 23 países deciden hacer entrar en vigor la parte comercial de la Carta sin esperar el final de la Conferencia disminuyendo sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del Comercio Internacional.

Es así, como esta parte de la Carta, toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947.

Sin embargo, como no habían ratificado la Carta, el Acuerdo General se convierte en el único marco unilateral de los intercambios y en la práctica ha llevado a cabo la misión que originalmente se encomendó al OIC.

El GATT, formalmente es aún un acuerdo provisional. Pero permitió instrumentar las concesiones arancelarias acordadas durante las negociaciones en 1947, pues para ello no era necesaria la ratificación de los parlamentos. Sin embargo la adopción de algunas normas tenían que ser aprobadas por los parlamentos pues en ciertos aspectos no correspondían a la legislación de los países contratantes. Por lo tanto, no se podían aplicar ciertas normas del GATT en su totalidad a menos que los parlamentos modificaran la legisla -

ción nacional respectiva. Las partes contratantes llegaron a un acuerdo sobre un "protocolo de aplicación provisional", en donde cada Estado puede aplicar el GATT en la medida compatible con su legislación en vigor. Por ejemplo, Estados Unidos pudo conservar durante 30 años una legislación contraria a algunas disposiciones del GATT mediante la llamada --- "Cláusula del Abuelo" en relación con la valoración aduanera y los derechos compensatorios entre otras. Sin embargo se a tratado de desarrollar normas que vayan de una manera homogénea para evitar las situaciones de excepción mediante la negociación y firma de códigos de conducta y acuerdos que reglamenten políticas y prácticas comerciales en campos específicos.

OBJETIVOS:

Dentro del Comercio el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida para todos.

Las partes contratantes o sea, los países firmantes del Acuerdo General reconocen que sus relaciones comerciales y económicas deben tender a niveles más altos de vida; al pleno empleo; a niveles cada vez mayores de ingreso real y -

de la demanda efectiva; a la utilización racional de los recursos mundiales y al crecimiento de la producción y los intercambios de productos. También las partes contratantes manifiestan su deseo de celebrar acuerdos encaminados a obtener, con base en la reciprocidad en las ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en cuanto a Comercio Internacional.

El GATT busca que los países no aumenten sus tasas -- arancelarias por encima de las tasas negociadas que se considerarán "consolidadas", esto es, un valor fijo como tope. En una forma especial, los Acuerdos Recíprocos se destacan mutuamente ventajosos entre las Partes Contratantes, a pesar de que las ventajas arancelarias consolidadas se generalicen a los demás miembros a través de la Cláusula de la Nación -- más favorecida.

PRINCIPIOS MAS IMPORTANTES DEL GATT PARA LOGRAR SUS FINES:

I.- La Cláusula de la Nación más favorecida, en donde se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna -- discriminación, de tal manera que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a los demás Partes Contratantes, consiguiéndose de esta forma a la proyección multilateral de tales beneficios;

II.- La multilateralidad, cuyos instrumentos son el otorgamiento de facilidades que los países se conceden entre sí bajo el principio de la nación más favorecida y con la seguridad de que cada país que es miembro es apoyado en esta pretensión;

III.- Los aranceles aduaneros, para proteger la industria de un país y no recurrir a otro tipo de medidas no arancelarias como la práctica del "dumping", lo que significa vender a costos más bajos que el costo de producción, lo cual implica una competencia en el mercado de una manera -- ventajosa, en este caso con los países miembros, o los subsidios entre otros;

IV.- La compensación por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de negociaciones comerciales efectuadas en su seno, para evitar las represalias que pudieran aplicar los países o el -- país, por los aumentos en las restricciones que le impusieran a sus mercancías para entrar en otro país;

V.- La aceptación de uniones aduaneras o zonas de -- libre comercio, para las disposiciones contenidas en el -- GATT exigen que los aranceles y disposiciones que afecten -- al comercio de los países miembros no sean más restrictivos de los que ya existentes;

VI.- Las consultas, cuando un país quiera aplicar alguna norma restrictiva en el comercio en perjuicio de otro, se llevará a cabo una consulta entre los países afectados para de esta manera llegar a un acuerdo, o bien para obtener la compensación correspondiente;

VII.- El intercambio equitativo, referente al mejoramiento del comercio de los países en vías de desarrollo (Art XVIII del Acuerdo).

VIII.- Las represalias, reglamentadas y sólo se podrán instrumentar después de haberse realizado las consultas entre las partes del conflicto;

IX.- Las exenciones, siempre y cuando no se efecten los objetivos del Acuerdo General, se podrá considerar la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes, y sólo entre las partes contrantes actuando como cuerpo colegiado, para evitar la unilateralidad en la adopción de medidas que afecten las normas del Acuerdo sin una previa consulta.

ESTRUCTURA:

El GATT ha venido, de ser un simple acuerdo comercial a consolidarse como una organización internacional, con los-

elementos que se mencionan a continuación:

- 1) Un tratado: El Acuerdo General.
- 2) Organos permanentes: Las reuniones de las Partes-Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretario-General y un Director General.
- 3) Un presupuesto: Al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

El GATT es un tratado entre los países firmantes y no una organización internacional, por eso es que sus miembros no tienen la categoría de "Estados Signatarios", sino de "Partes Contratantes", manteniendo su categoría de carácter provisional.

FUNCIONES DE LOS MIEMBROS DEL ACUERDO GENERAL:

- A) Verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas.
- B) Organizar negociaciones multilaterales.
- C) Discutir anualmente la evolución del comercio internacional.
- D) Ventilar las controversias entre los países miembros.

El Consejo de Representantes del GATT, asegura la -- continuidad de los trabajos del organismo y toma las deci - siones necesarias para el funcionamiento permanente del mis - mo. Está integrada por aquellos representantes que, por au - toelección y en forma voluntaria, ha manifestado su disposi - ción de asumir obligaciones en calidad de miembros del Con - sejo, se establecen comites para auxiliar a las Partes Con - tratantes y al Consejo de Representantes, en asuntos espe - cificos cuya labor es de mucha importancia para las labores diarias del GATT.

ADHESION AL ACUERDO GENERAL:

La adhesión puede realizarse conforme a lo estipula - do en el artículo XXXIII, o si se trata de un país que ha - alcanzado recientemente la independencia y que ya aplicaba - el Acuerdo General conforme al artículo XXVI.

El artículo XXXIII estipula:

"Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuer - do ... podrá acceder a él ... en las condiciones que fijen - dicho gobierno y las Partes Contratantes. El procedimiento de adhesión es el siguiente:

a) El gobierno de un país interesado envía al Direc-

- tor General una comunicación en la que expresa su deseo de adhesión al Acuerdo General.
- b) El Director General pone en conocimiento de las partes contratantes la intención del gobierno -- del país en cuestión.
 - c) Las partes contratantes examinan la candidatura y crean un grupo de trabajo formado por todas -- las partes contratantes interesadas.
 - d) El gobierno de ese país presenta a las partes - contratantes un memorándum sobre su política comercial.
 - e) Las partes contratantes invitan a todas las partes contratantes a formular preguntas a las que el gobierno respectivo da respuesta por escrito.
 - f) Sobre la base del memorándum y de las preguntas y respuestas, el grupo de trabajo delibera con - representantes del gobierno en cuestión. Con -- cluidas las deliberaciones el grupo de trabajo elabora su informe y un proyecto de protocolo de adhesión.
 - g) El protocolo de adhesión se somete a las partes- contratantes, una decisión sobre la adhesión, el protocolo entra en vigor a partir del trigésimo- día siguiente a la fecha de su firma por el go - bierno del país respectivo.

Pudiera darse el caso de que un país no se encontrara en situación de entablar negociaciones arancelarias con las partes contratantes, pero con el objeto a la adhesión. Mientras esté pendiente su adhesión plena, se ha establecido la fórmula de la adhesión provisional, pero con ciertas restricciones en su desempeño dentro del organismo como son, el no precisar negociaciones arancelarias, pero en cambio hay que cumplir los demás trámites del procedimiento descrito, es de carácter temporal este tipo de adhesión y no otorga al miembro que haya incurrido en ella derecho de voto ni ningún otro derecho en lo referente a las modificaciones que otras partes contratantes puedan introducir en cualquier concesión que haya consolidado de conformidad con el Acuerdo General. Después del período fijado, el miembro provisional deberá entablar negociaciones arancelarias para lograr la adhesión plena.

Un país puede retirarse del Acuerdo General en cuanto lo desee pero antes deberá dar aviso a las partes contratantes con 60 días de anticipación a la fecha en que pretende superarse. Egipto y Siria en 1948, y la China Nacionalista y Liberia en 1950, hicieron uso de esta facultad.

MARCO JURIDICO:

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT-

pueden resumirse en los términos siguientes:

- a) Supresión de toda discriminación.
- b) Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- c) Eliminación de restricciones cuantitativas.
- d) Supresión de las demás formas de protección.
- e) Solución de controversias.

El artículo primero del GATT impone a todas las partes contratantes la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de la Nación más favorecida. Sin embargo el GATT, prevee ciertas excepciones a este principio, cuando se formen uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea (CEE), zonas de libre comercio como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), o cuando se trata de ventajas concedidas entre países vecinos, a fin de facilitar el comercio fronterizo.

En 1979 una decisión tomada por las partes contratantes fue definitiva para los países en desarrollo, ya que en esta se fundamenta jurídicamente un trato preferencial a los países subdesarrollados sin conceder dicho trato a las partes contratantes en materia de: concesiones arancelarias de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); medidas no arancelarias que se rijan por códigos o acuerdos negociados bajo los auspicios del GATT; preferen

cias arancelarias, y bajo ciertas condiciones no arancela -- rias concedidas mutuamente entre países en desarrollo o subdesarrollados. A partir de la Ronda Tokio, estas decisiones tomaron plena vigencia.

En el artículo II uno de los principios fundamentales es que los países miembros se comprometen a no aumentar sus impuestos de importación que figuran en las listas de concesiones anexas al GATT. De esta manera se pretende que los países tengan la seguridad de que el monto de su comercio y los derechos aduaneros que gravan las mercancías que exportan sean estables y previsibles.

Otro principio es que la protección de las industrias de cada país debe darse por aranceles.

El Acuerdo General contiene disposiciones destinadas a impedir el recurso formas indirectas de protección, el artículo III hace referencia a lo anterior y señala que las partes contratantes no deberán "aplicar impuestos a otras -- cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afectan a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, transformación o el uso de ciertos productos ...", de manera que se proteja la --

producción nacional.

En el artículo V, se otorgan facilidades a las mercancías en tránsito, para que circulen sin demora y sin restricciones innecesarias.

El artículo VI hace referencia a los derechos antidumping y derechos compensatorios y condena que un país introduzca productos en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal.

El artículo VII, menciona que las partes contratantes se comprometen a aplicar los principios generales de aforo aduanero que se indican en el mismo artículo. Los principios generales del aforo indican que, por una parte, que este deberá basarse en el valor real de la mercancía importada y por otro, en materia de tipos de cambio usados en la valoración, el Acuerdo indica la conformidad de las partes para apegarse a la normatividad del Fondo Monetario Internacional.

El artículo VIII menciona los derechos y las formalidades referentes a la importación la exportación deben reducirse en número y complejidad. El artículo IX hace referencia a las normas de colaboración entre las partes en lo que se refiere a marcas de origen.

Para mantener una información sana, el artículo X menciona que las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor deberá publicarse rápidamente para los países comerciantes tengan conocimiento de ellas.

En el Acuerdo General, los artículos XI, XII, XIII, XIV, tratan sobre la eliminación general de restricciones -- cuantitativas al comercio y establece cuando un país pueda -- reducir su exportación.

En el artículo XV, referente a la reserva monetaria, tipos de cambio y balanza de pagos, los países contratantes -- deberán desarrollar una política que vaya en coordinación -- con el Fondo Monetario Internacional.

Los artículos XII y XVIII, mencionan la congruencia -- que deberá existir en las empresas comerciales y el Acuerdo -- y la acción estatal del fomento de desarrollo económico.

En los artículos XIX, XX y XXI, referentes a la descripción de situaciones y el procedimiento que deberá seguir la parte contratante cuando se retire temporalmente de las -- obligaciones y retirar o modificar concesiones.

El artículo XIX, cuando se incurran en medidas de ur-

gencia de importaciones de determinados productos.

Con la cláusula de la Nación más favorecida, no debe existir la discriminación, esto es, deben usarse todas las importaciones del producto, sin importar su origen, pero, si los países importadores no ofrecen una compensación adecuada tienen el derecho de tomar las medidas anteriormente mencionadas.

El artículo XXVIII, en cada período de tres años, las partes contratantes podrán retirar o bien modificar la lista anexa al acuerdo, que es una consecuencia con toda otra parte que haya negociado esta, precio acuerdo y negociación.

En el artículo XXVIII bis se mencionan las negociaciones arancelarias para que el comercio internacional se expanda con el objeto de organizar periódicamente tales negociaciones.

En la parte III de los artículos XXIX, hasta el XXXV trata sobre la relación entre la Carta de la Habana y el Acuerdo General, las enmiendas y su entrada en vigor, y el acceso al Acuerdo General.

La parte V y final del Acuerdo, se refiere al comercio y desarrollo y está compuesta por tres artículos referen

tes a principios y objetivos, compromisos y acción colectiva de las Partes Contratantes con respecto a los países subdesarrollados. Este artículo surgió como resultado de la Ronda-Kennedy.

Los artículos a los que se hace mención, son solamente unos cuantos de los que reglamentan los derechos y obligaciones de los países aspirantes o miembros del GATT.

1.2. SU DESARROLLO HASTA LOS ULTIMOS AÑOS:

En resumen los planteamientos de las soluciones de mayor trascendencia que se dieron desde 1958 a 1984 bajo el -- auspicio del GATT fueron:

Annesy (1947), en estas negociaciones ingresaron 11 - países; Torquay (1950-1951), donde ingresa la República Federal de Alemania al GATT. Se redujeron en un 25% los aranceles promedio en relación con 1984; En Ginebra (1955-1956) -- fué una negociación sin mayores trascendencias.

La "Ronda Dillon" llevó ese nombre por el subsecretario de estado norteamericano Douglas Dillon al celebrarse -- una negociación arancelaria con los miembros de la comunidad económica para establecer la tarifa externa común (TEC), su importancia fué más que arancelaria, con fines políticos.

Es también la primera vez que se intenta una "negociación lineal" (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en lugar del método que se había llevado a cabo hasta esas fechas de producto en producto.

A partir de 1958, se discuten inquietudes que no tienen nada que ver con el aspecto arancelario, sino por el contrario, con las restricciones y medidas no arancelarias que dan por resultado un desequilibrio dentro de las prácticas comerciales a nivel internacional.

En la conferencia arancelaria de Tokio (1960-1961) se menciona que los países miembros pueden incurrir en cantidad de medidas no arancelarias, pese a que los países con mayor índice de desarrollo, afirmaron categóricamente su no disponibilidad a aceptar medidas de ese carácter. Sin perder de vista uno de los objetivos primordiales del Acuerdo General de promover altos índices en los ingresos por exportaciones para los miembros trayendo a su vez, beneficios para sus pobladores, así como una mayor participación en el mercado mundial. Es entonces cuando se crea un Comité para alcanzar tales propósitos, y en las sesiones que tienen lugar en Tokio en el año de 1959 se estipula la recomendación de que los países industrializados revisen sus políticas de comercio a fin de aumentar los ingresos para aquellos países subdesarrollados.

Surgen los problemas relacionados con el sector agrario y las medidas proteccionistas por parte de los gobiernos y van en contra de los países menos desarrollados.

A mediados de los sesentas comienza la primera etapa de la "Ronda Kennedy" con temas relacionados a la ampliación del GATT, en miras de apoyo a los países subdesarrollados. Es entonces cuando las partes contratantes adoptan tres artículos relativos al comercio y desarrollo que fueron incorporados al Acuerdo General como la parte IV, en donde se reitera el interés porque los países pobres alcancen mejores niveles de vida promoviendo su desarrollo económico mediante el comercio internacional y la exportación.

Quando terminó la "Ronda Kennedy" en 1967, se convino en reducir los obstáculos a los intercambios y expandir el comercio. En 1968 comienzan a darse las primeras reducciones sobre derechos de aduana y reducciones arancelarias sobre el 70% de sus importaciones, en tanto que, el 80% de los productos de exportaciones provenientes de países en desarrollo obtuvieron disminuciones de derechos, cabe hacer notar que el 70% de las importaciones estaban sujetas a derechos.

En 1972 se llega a un acuerdo sobre los objetivos acerca de los países en desarrollo para aumentar sus ingresos.

en divisas, diversificar sus exportaciones y acelerar el crecimiento del comercio, para que estos países se pusieran en el camino al desarrollo económico.

Lo anterior no significó que disminuyeran las tendencias proteccionistas, pero en 1974 las naciones desarrolladas reconocen el peligro latente de las medidas proteccionistas.

Se propone un Código de Conducta que va en contra de las barreras técnicas al comercio y en materia de obstáculos gubernamentales, se enfatizó la ayuda a los abastecedores locales representando en cierta medida discriminación para los abastecedores extranjeros.

PAISES MIEMBROS DEL GATT

Alemania	Checoslovaquia	Islandia
Alto Volta	Chile	Israel
Argentina	Chipre	Italia
Australia	Dinamarca	Jamaica
Austria	Egipto	Japón
Bangladesh	España	Kenia
Barbados	Estados Unidos	Kuwait
Bélgica	Filipinas	Luxemburgo
Benin	Finlandia	Madagascar
Birmania	Francia	Malasia
Brasil	Gabón	Malawi
Burundi	Gambia	Maldivas
Camerún	Ghana	Malta
Canadá	Grecia	Mauricio
Colombia	Goyana	Mauritania
Congo	Haití	México
Corea	Hungría	Nicaragua
Costa de Marfil	India	Niger
Cuba	Indonesia	Nigeria
Chad	Irlanda	Noruega
Nueva Zelanda	Rwanda	Tanzania
Países Bajos	Senegal	Tongo
Pakistán	Sierra Leona	Trinidad y To bago

Perú	Singapur	Turquía
Polonia	Sri Lanka	Uganda
Portugal	Sudáfrica	Uruguay
Reino Unido	Suecia	Yugoslavia
República Centro- Africana	Suiza	Zaire
Rep. Dominicana	Surinam	Zambia
Rumania	Tailandia	Zimbabwe

Países miembros provisionales (con duración de tres - años y sin derecho a la cláusula de mayor privilegio):

A) Costa Rica

B) Tónex

Ex-colonias de las Partes Contratantes o de los miembros Provisionales:

Angola	Cabo Verde	Islas Salomón
Antigua y Bermuda	Dominicana	Kampuchea
Argelia	Emiratos Arabes Unidos	Kiribati
Bahamas	Fraji	Lesotho
Bahrein	Granada	Mali
Botsnana	Guinea-Bissau	Mozambique
Brunei-Darussalam	Guinea Ecuatorial	Papua-Nva. - Guinea

Qatar

San Cristobal Nieves

San Vicente

Santa Lucia

Santo Tome y Principe

Se y Chelles

Swazilandia

Tonga

Tuvalu

Yemen Democra

tico

CAPITULO II

2.1. PERSPECTIVAS DEL GATT.

La situación del comercio internacional al inicio de la década de 1980 se caracterizó por los siguientes elementos:

I) Su ritmo de crecimiento cayó a niveles no vistos desde el inicio de la postguerra.

II) El acceso a los mercados se vio seriamente afectado por medidas proteccionistas.

III) Los problemas económicos de los países en desarrollo, que afectaron seriamente sus disponibilidades de divisas, causaron fuertes descensos en sus importaciones.

En estas circunstancias, surgieron iniciativas en foros económicos internacionales, orientadas a enfrentar y, de ser posible, corregir la situación descrita. En el GATT se preparó y organizó una reunión de las Partes Contratantes a nivel ministerial que se celebró en noviembre de 1982, cuyos resultados quedaron reflejados en la Declaración Ministerial y Programa de Trabajo de 1982.

La Declaración Ministerial reconoció que la crisis -- profunda y prolongada de la economía mundial ha deprimido --

fuertemente los niveles de la producción y el comercio; que las reacciones de los Gobiernos ante la crisis han sido inadecuadas e individualistas y que las restricciones aumentaron y se aplicaron, por diversos motivos, al margen de las disciplinas del GATT, socavando así el sistema de comercio multilateral. Los ministros de los gobiernos participantes discutieron los siguientes temas:

Las salvaguardias; las normas y actividades del GATT-relativas a los países en desarrollo; el procedimiento de solución de controversias; el comercio en el sector de la agricultura; los productos tropicales; las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias de particular interés para los países en desarrollo, y la situación en materia de aranceles.

Esta reunión, se efectuó cuando los miembros de ese organismo se dieron cuenta de que el relajamiento de las disciplinas multilaterales en materia comercial no les ayudaba a resolver problemas de inflación y desempleo y si, en cambio, creaba mayores barreras a su comercio mutuo.

En este contexto, los países en desarrollo aprovecharon también la ocasión para introducir elementos de su interés. Para ellos los resultados más importantes de la Reunión Ministerial fueron:

Reconocer la responsabilidad especial de los países desarrollados en materia de comercio y desarrollo; aprobar un programa de consultas para examinar la forma en que los países desarrollados han cumplido con sus compromisos para la parte IV y revisar el funcionamiento de la cláusula relativa al trato especial y diferenciado para países en desarrollo; crear un grupo especial para revisar las restricciones cuantitativas existentes, especialmente las que afectaban -- las exportaciones de los países en desarrollo; organizar un nuevo programa de consultas sobre productos tropicales, con vistas a una negociación; reforzar la posición de los países en desarrollo en el área del comercio internacional de textiles.

Todos los resultados de la Reunión Ministerial, se -- plasmaron en un programa de trabajo que se revisaría poste -- riormente.

No obstante los resultados de la Reunión Ministerial, el proteccionismo continúa representando cada vez en forma -- más acentuada un grave problema a nivel mundial. Desde la -- celebración de la UNCTAD VI, en 1983, hasta la fecha, las -- tendencias proteccionistas se han agudizado. Los problemas -- de la economía internacional han motivado un abuso en la flexibilidad que ofrece el Acuerdo General. Por ello, se ha re -- gistrado una proliferación de medidas restrictivas al comer-

cio, tales como las restricciones cuantitativas, la aplicación de impuestos variables, de derechos compensatorios, de subsidios a la exportación y a la producción y de acuerdos bilaterales de restricción voluntaria de flujos de comercio.

Estas tendencias se han manifestado en prácticamente la mayoría de los países industrializados, incluyendo los E.U., la comunidad económica europea y Japón. Existen enfoques de carácter bilateral que están debilitando en forma -- considerable los marcos multilaterales y ponen al mismo tiempo frente a frente a países de niveles económicos diferentes con el consecuente costo para el más débil.

Como respuesta, sectores de opinión pública y entidades gubernamentales en muchos países principalmente desarrollados, han considerado la inconveniencia de iniciar procesos de negociación multilateral que sirvan para contener -- la oleada proteccionista que el mundo está enfrentando.

Del programa de Trabajo Ministerial de 1982 se desprendieron importantes compromisos, como por ejemplo, el seguimiento y la evaluación de las actividades de los Códigos que resultaron de la Ronda Tokio.

Por otra parte, dada la importancia que actualmente se ha estado dando al sector de los servicios, la Secretaría

del GATT ha estado recibiendo, para considerar y poner a la disposición de las Partes Contratantes, los estudios nacionales que sobre dicho sector ya han sido elaborados por varios países desarrollados miembros del GATT.

La propuesta inicial de examinar la posibilidad de -- lanzar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, surgió de la Secretaría del GATT y encontró una acogida positiva por parte de la mayoría de los principales países industrializados.

Sin embargo, algunos de ellos, encabezados por Francia, plantearon la necesidad de asegurar un equilibrio entre las concesiones que debían buscarse en materia comercial y -- aquellas que debían darse en los campos monetario y financiero. Lo más importante era que las necesidades financieras -- de los Estados Unidos habían presionado al alza de las tasas de interés, provocando una sobrevaluación del dólar y creando condiciones que se consideraron indeseables para estimular el comercio, el financiamiento y la inversión internacionales de acuerdo con las necesidades de la economía mundial. Adicionalmente, los Estados Unidos, plantearon que en esta -- nueva Ronda debían darse seguridades de una apertura sensible por parte de la C.E.E. en su sector agrícola, mediante -- una revisión a fondo de su política agrícola común.

Ambas partes flexibilizaron en alguna medida sus pretensiones, dando pie para que en 1986 se llevara adelante la nueva Ronda negociadora. De esa manera, en la actualidad -- los países miembros del GATT se encuentran negociando los temas de la controvertida agenda bajo los cuales la Ronda de negociación podría llevarse a cabo. Además de las cuestiones anteriores, los países desarrollados plantean sobre todo la necesidad de llevar adelante una negociación que incluya de manera permanente, la negociación sobre servicios, mientras que, en contraposición, diversos países en proceso de desarrollo se oponen a dicha ampliación y primero desean discutir los logros en materia de acceso de sus exportaciones -- al mercado mundial.

2.2. REPERCUSIONES EN LA ECONOMIA NACIONAL

Debido a la situación económica por la que atraviesa nuestro país, México al entrar al GATT, no obtendrá beneficios favorables inmediatos.

Las características de las empresas mexicanas son --- principalmente de organizaciones pequeñas y medianas con bajos niveles de control de calidad, lo que dificulta y pone -- en peligro la existencia de dichas organizaciones cuando entren al país productos con mejor calidad y debido a la ley -- de la oferta y la demanda con mejores precios.

Teniendo en cuenta que el sector público realiza la mayor parte de las exportaciones del país en el petróleo, -- volviéndose México en un país prácticamente monoexportador. La iniciativa privada no ha tenido un desarrollo muy amplio en esta actividad por lo que se encontraría en una situación de desventaja ante la posibilidad de introducir en el mercado internacional los productos nacionales.

Pese a que los objetivos del Acuerdo General entre otros son mejorar los niveles de vida de la población, de los países miembros, esto no garantiza que México lo obtendrá, -- debido a que también influye en mucho el Ambiente Político. -- De los países para alcanzar esto, y por sí sólo, el GATT no puede asegurar que uno de sus principales objetivos se lleve a cabo.

Hipotéticamente, la economía al enfrentarse a un sistema de libre comercio se reactivaría al haber mejores y más productos para su consumo. Y teniendo en cuenta los factores de la producción (tierra, trabajo y capital), México podría aprovecharlos para la producción de bienes que fueran -- competitivos en el mercado externo. El país crecería uniformemente y no por polos de desarrollo, cada una de las regiones del país se especializaría en la producción que más le -- conviniese.

Al llevar a cabo el acto de C.I., el país captaría di visas para poder cubrir sus compromisos más urgentes y reinvertir en sectores productivos. Asegurando la confianza en México para los nuevos inversionistas.

Pero esto requiere de un gran esfuerzo y de que los planes de desarrollo no sean para quedarse en un escritorio, sino para ponerse en práctica (después de un análisis detallado) en forma eficiente y eficaz.

CAPITULO III

3.1. MEXICO Y EL GATT

Aún cuando México no es miembro del GATT, ha venido participando como observador desde sus inicios, en virtud de su condición de participante de la conferencia de la Habana. Además ha estado atento a la evolución de las normas que rigen el comercio mundial y ha podido, al realizar los ajustes necesarios en su política comercial, tener en cuenta las prácticas internacionalmente aceptadas. Sin embargo, nunca se ha visto obligado a tomar decisiones de política comercial que no sean congruentes con su estrategia de desarrollo.

De hecho, los principales fundamentos que guían la política comercial de México (no discriminación y trato de nación más favorecida) coinciden con los principios del Acuerdo General.

Al amparo de la resolución 82 (III) de la conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y el Desarrollo -- (UNCTAD), México asume un papel más activo y participa en -- los trabajos conocidos por la Declaración Ministerial de Tokio para celebrar una Ronda de negociaciones multilaterales. En ella se manifiesta la intención de incluir la negociación de barreras arancelarias y no arancelarias, así como el examen del marco institucional del GATT. Por primera vez se invita a participar a países que no son miembros del GATT y se

expresa la decisión de dar un trato especial y diferenciado a las naciones en desarrollo, incluyendo una consideración prioritaria a los productos de su interés.

Considerando los objetivos de la Declaración Ministerial, México participó en esas negociaciones, desde los trabajos preparatorios hasta las labores normales de las mismas y celebró negociaciones en materia arancelaria y no arancelaria sobre productos específicos. En esa oportunidad se consideró que una evaluación global de los resultados de esas negociaciones podría servir de base para examinar la conveniencia del ingreso de México al GATT.

También se participó en la revisión del marco institucional del GATT, así como en la negociación de los códigos de Conducta sin asumir el compromiso de suscribirlos.

El 19 de enero de 1979, se mandó una comunicación al Director General del GATT que trataba sobre la adhesión al Acuerdo General.

La política comercial de México se estipuló en el -- Plan Global de Desarrollo (PGD), se trataba la sustitución de importaciones y el desarrollo de la industria petrolera. El primer punto dirigido a mantener políticas que tenían un sesgo antiexportador, pero tratando de incentivar las expor

taciones manufactureras.

Los principales objetivos del PGD eran: elevar los niveles de vida de la población; la desaparición de los dese-equilibrios regionales y sectoriales; la eliminación del problema del desempleo y subempleo; el uso óptico de los recursos nacionales; lograr un equilibrio de la balanza comercial sin que este dependiera de las exportaciones de petróleo, y - el incremento de la producción agrícola e industrial.

Para alcanzarlos, el Estado Mexicano, manifestó su derecho a utilizar y seguir utilizando, con plena flexibilidad todas las medidas de política económica general que fueran - necesarias.

Lo anterior, como era de esperarse no se llevó a cabo.

El proceso de la negociación de adhesión de México al GATT, se presentó en dos áreas simultáneamente: por una parte, el ejercicio de negociación de productos llevado a cabo - en la Ronda Tokio se vinculó, como estaba previsto a la ne - gociación para adhesión al organismo; por la otra , se desa - rrolló un proceso de negociación en el seno de un grupo de - trabajo creado para esos efectos, en el que se examinó el regimen del comercio exterior de México y se procedió a redac - tar y adoptar un proyecto de protocolo de adhesión.

El proyecto de protocolo de adhesión es el documento en que se establece el marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General, donde se consignan los derechos y las obligaciones que se derivarían para México.

En el protocolo referido se establecía que las obligaciones de México ante el GATT no se regirían por la letra exacta del Acuerdo General, sino por la aplicación de éste en baje al protocolo de México y los acuerdos contenidos en el informe del grupo de trabajo. En ambos documentos se especificaban, con base en la legislación mexicana, nuestras políticas sectoriales y nuestros programas de desarrollo.

Los derechos de los que México gozaría, sería el contar con la seguridad de que no se aplicarían aranceles más elevados u otras medidas que anularan o modificaran lo negociado, sin previa renegociación para obtener una compensación equivalente, considerando que en el caso de que no se pudiera llegar a una renegociación, nuestro país podría retirar concesiones en la misma cantidad afectada.

3.2. CRECIMIENTO NACIONAL

En la mayoría de los países han existido dos posiciones aparentemente muy alejadas la una de la otra, que son: el libre cambio y el proteccionismo y se mantienen a discusiones

que muchas ocasiones se alejan de la realidad.

Se ven casos en que los países en desarrollo, cuya política comercial tiene inclinaciones hacia el libre cambio para su crecimiento y desarrollo, pero han fracasado y viceversa, casos en los que se adoptan medidas proteccionistas y también se han venido abajo.

La industrialización en sus inicios y etapas en los que hoy son países desarrollados al principio se sustentaron en medidas proteccionistas, tanto que no se podría afirmar que llevaran ciento por ciento una política librecambista. Es complicado calificar a priori una política comercial y para poderla analizar es necesario ver su papel en el contexto de la estrategia global de desarrollo económico de la eficiencia de la política comercial depende en mucho el desarrollo de otros factores, de la eficiencia de instrumentos macroeconómicos y sectoriales de la capacidad para coordinarlos y las condiciones en las que se den.

En la estrategia de crecimiento hacia afuera, se dan la sustitución de importaciones por ejemplo. Y en un modelo de crecimiento hacia adentro se promueven las exportaciones, pero con alcances limitados.

Para instrumentar una estrategia de crecimiento hacia

afuera, se debe tener una base firme tal como una base industrial, o al menos así se cree. Lo normal es mantener un mercado interno firme. El crecimiento del producto reclama crecientes importaciones por unidad de producto. Para incrementar la inversión se incurre en medidas proteccionistas, - al existir estos excesos se deforman los destinos hacia los cuales las inversiones iban destinadas, y se desalienta a la exportación.

La débil capacidad para exportar que implica el modelo justificado en el mercado interno genera un desequilibrio comercial. Para cubrirlo se recurre al ahorro externo, o como en nuestro caso a una combinación con los ingresos petroleros. El modelo se mantiene con cargo a los sectores sociales con ingresos fijos, que también conduce a grandes desequilibrios internos. La inflación generalizada es un ejemplo de ello. Esta forma ofrece un crecimiento con cierta flexibilidad, pero con la tendencia a reducir su eficacia.

En una estrategia de crecimiento hacia afuera las variables macroeconómicas son más dinámicas. Por lo tanto es necesaria una atención más cuidadosa y coordinación absoluta de los instrumentos de la política económica. En el caso de México, que es un país en desarrollo y que posee una planta industrial, obviar estas consideraciones implica riesgos más altos, pero si el modelo es aplicado oportunamente, la naci-

ón tendrá mayor capacidad para capitalizar sus ventajas. --
En México se expresó la voluntad política de adoptar estrategias de crecimiento hacia afuera.

La etapa de transición debe ser motivo de atención especial, a fin de minimizar los costos económicos y sociales y simultáneamente aprovechar sus beneficios mediante la concentración de esfuerzos. Para que fuera más viable esta estrategia hay que atender a dos áreas, la primera de carácter interno asociada con el manejo de la política económica. La segunda dentro del contexto internacional para que los productos mexicanos tengan un seguro acceso al mercado internacional.

La realidad es que lo anterior ya estaba previsto en el Plan Nacional de Desarrollo, en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior y en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. Los aspectos básicos de los conceptos de cambio estructural y de estrategia de crecimiento hacia afuera son comunes y adoptarlos exige cumplir los lineamientos de PNA. Estamos obligados a que se concentren los esfuerzos en exportaciones no petroleras.

Para que el modelo funcione se debe controlar la inflación, mantener la disciplina monetaria, financiera y presupuestal; establecer una política cambiaria adecuada para --

incentivar exportaciones; implantar una política fiscal de cobertura más amplia; orientar la política industrial para apoyar la reorientación de la planta productiva hacia el exterior y promueva la selección sustitutiva de importaciones dentro de una perspectiva exportadora; vincular la pequeña y mediana industria con los sectores exportadores y adoptar una política salarial que motive la productividad, eliminar controles y fomentar más la actividad económica.

En sí el modelo reclama una mayor racionalidad económica en los sectores público, privado y social.

El efecto de la apertura comercial sobre los precios internos no se dará en forma inmediata. Al principio las elevadas cotizaciones de los productos nacionales servirán de piso para fijar los precios de los bienes extranjeros. Ello se deriva de las características oligopolíticas además de la irracional inclinación de muchos sectores por productos importados.

Mientras se mantengan estas condiciones, se puede esperar una transferencia de rentas puras de los antiguos beneficiarios de los bienes sobre protegidos hacia el comercio. No obstante, las facilidades para importar mercancías acabarán por motivar una fuerte competencia e inducir hacia la modernización del comercio y disminuir el ritmo del crecimiento.

to de los precios.

El mercado internacional como un todo está fuera de nuestro control, sin embargo, algunos ámbitos de este en tor no pueden modificarse para beneficios de México.

La política internacional de México en materia económica es abordar los problemas con un enfoque global. Todos los países en desarrollo comparten esta posición y algunas instituciones internacionales ya se están acercando a esta perspectiva.

En materia comercial, el mundo vivió sus mejores años entre 1950 y 1970. El incremento de las exportaciones superó al de la producción. Las economías de los países en desarrollo crecieron también a ritmos superiores a los registrados por las naciones desarrolladas. Tal comportamiento no se reflejó, sin embargo, en un avance sustancial en los niveles de vida de los primeros; en cambio, los correspondientes a los desarrollados se elevaron como nunca en la historia, lo anterior revela que las normas y principios que rigen el comercio mundial no fueron propicios para sostener un crecimiento autogenerado de los países menos adelantados. Por lo tanto, los beneficios de la expansión del intercambio no fueron simétricos.

A pesar de que las naciones industrializadas han declarado, desde 1973 su intención de mejorar las normas comerciales y han reconocido la necesidad de otorgar una materia de comercio un tanto no recíproco a los países en desarrollo el acceso de los productos del mundo en desarrollo, el acceso de los productos del mundo en desarrollo a esos mercados se ha deteriorado. Incluso los propios países desarrollados han declarado su preocupación por los crecientes obstáculos que se imponen entre sí, al margen de las normas que se han comprometido a respetar. En lugar de mejorar y afinar la legislación comercial, se ha generalizado su violación.

El deterioro en este campo ha llegado a tal punto que un grupo de personalidades, precedido por Fritz Lutwiler, -- preparó un informe sobre los problemas del Comercio Internacional y sus posibles soluciones. En él, se presentan 15 recomendaciones a las que se conoce como "Políticas Comerciales para un futuro mejor". Escencialmente consisten en respetar los principios que dieron origen al Acuerdo General; -- definir las reglas de excepción para evitar que se abuse de ellas; reconocer que los problemas están relacionados con -- los financieros, monetarios y de deuda externa, establecer -- la necesidad de coordinar las políticas macroeconómicas de -- las naciones desarrolladas.

Al no superarse los actuales problemas de la economía

mundial será más difícil que los esfuerzos nacionales para instrumentar una política de promoción de exportaciones obtengan buenos resultados. Las actuales condiciones de incertidumbre y neoproteccionismo implican participar en un juego de suma cero, en el que ganancias de unos se obtienen a costa de otros.

A pesar de este aspecto del comercio internacional, no se puede pensar que todas las oportunidades de concurrir a ese mercado están canceladas. Desde este punto de vista, una agresiva estrategia de negociaciones comerciales debe formar parte de la política de promoción de exportaciones. También es necesario un cambio de filosofía en la política de negociaciones comerciales en el contexto del cambio estructural que se busca.

Resulta claro que una estrategia negociadora de esta naturaleza es un proceso de doble vía, para recibir estamos obligados a otorgar. Lo contrario también tiene validez: esperamos recibir por lo que estamos otorgando, no se cree que sólo tiene valor la eliminación de los excesos de protección también se tiene la filosofía que guía la política comercial. México es uno de los países más respetuosos de las normas internacionales de comercio.

3.3. FINANCIAMIENTO

México tiene que hacer frente a sus compromisos financieros con respecto a su enorme deuda externa (que sigue creciendo debido a solicitudes de nuevos préstamos) para lo cual es urgente que la obtención de divisas para importaciones de alimentos y productos que son indispensables para la planta productiva. Por esto se ha tomado la decisión de ralentar los ingresos externos y ahorrar divisas, lo cual se ha dificultado por las cotizaciones de los hidrocarburos en el mercado externo, en altas y bajas, sobre todo bajas, y las tasas de interés internacionales. Esto hace que las perspectivas de ingresos de divisas sean cada vez más desalentadoras.

Por eso que urge en México la exportación de productos no petroleros y que diversifique su producto.

El programa nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) proyectó para el periodo 1983-1988 un crecimiento en las exportaciones no petroleras del 15 al 18% anual y que en el último año, los embarques manufactureros deberían de ser por lo menos la mitad de nuestras exportaciones. Del mismo tipo para que la Banca Comercial registrara un super-ávit de 3.7 a 3.9 % del producto interno bruto (PIB) para que compensara el saldo negativo de la cuenta-

de servicios en su balanza respectiva.

La SECOFI realizó un programa, el Fondo Integral a las exportaciones (PROFIEX) que busca hacer más atractivas y fomentar la venta de nuestros productos en el mercado internacional, haciendo más fáciles los trámites y desburocratizándolos y aplicar un tipo de cambio "realista" para beneficiar al exportador.

Para hacer más eficiente el sistema Bancario Mexicano una vez nacionalizado este, para 1984 se aprobó el Programa Nacional del Financiamiento del Desarrollo. (PRONAFIDE).

A inicios del año 1985 un paquete de legislación bancaria definiría el nuevo marco jurídico con el fin de promover, regular y controlar las operaciones del Sistema Financiero.

El PRONAFIDE se encarga de examinar el comportamiento de la Banca de desarrollo y los fondos de Fomento con orientaciones para que su desempeño sea de una manera sana.

Este tipo de instituciones son las encargadas de apoyar el comercio exterior del país:

El BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior) se

da a conocer el 12 de julio de 1985 en el diario oficial de la federación y las atribuciones que se les asignaron son:-

- 1) Operar como institución de causa de desarrollo para fomentar el comercio exterior de México y como institución de fomento del comercio exterior.
- 2) A parte de realizar estas funciones, cumplir con otros servicios de acuerdo con su función crediticia y bancaria; con las modalidades que autorice la S.H.C.P.
- 3) Adquirir, enajenar, poseer, arrendar, uso fractuar, y en general administrar bajo cualquier título toda clase de derechos y bienes muebles o inmuebles que sean necesarios para sus fines y
- 4) Realizar los servicios que estipula el artículo 30 y 31 de la ley reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

En el período de 1983 a 1984 no se tienen informes precisos por parte de BANCOMEXT sobre los financiamientos otorgados ni sobre los productos exportados, la preexportación, comercialización externa ni sobre las tasas de interés.

En los años de 1980 a 1984 BANCOMEXT suspendió créditos para la comercialización de productos dentro del país. - Y se dio apoyo a la venta de productos básicos, la que desapareció prácticamente en 1984, en 1983 los créditos a maquiladoras y zonas fronterizas se dieron y prosiguió hasta - - 1984.

El equipamiento industrial que es un nuevo concepto, - se dio a empresas que sustituyen importaciones o promueven - capacidades de producción exportable.

FOMEX: Después de haberse separado FOMEX del Banco de México surgió realizando prácticamente sus mismas funciones - en los mismos programas de trabajo, con excepción de las tasas de interés de la exportación y preexportación.

Se atendieron demandas tales como:

- A) Nuevos criterios de apoyo financiero a las autopartes e industria automovilística.
- B) El límite de crédito a exportaciones y preexportaciones pasó de 20 millones de pesos a 40 y 80 millones de pesos de 1983 a 1985 y prueba ser superior siempre y cuando se justifique.
- C) Se dio apoyo a la industria maquiladora independientemente de si tenían o no capital mexicano y -

si estaban en una zona prioritaria.

D) Se modificaron los financiamientos a consorcios y empresas de servicios y se adoptó un programa de apoyo a las empresas de comercio exterior.

BANCOMEXT dio a conocer un programa de apoyo financiero y de garantías de FOMEX a las empresas de Comercio Exterior, siempre y cuando dichas empresas estén registradas y se hayan aprobado sus programas de exportación, podrán obtener créditos para preexportar, exportar e importar insumos exportables.

FOMEX da una garantía del 50% para casos de que no se pague a Bancos Internacionales. Con este programa se le da un apoyo a la industria pequeña y mediana que se asocian a empresas de comercio exterior, para, de esta forma facilitar la comercialización externa y tener una capacidad como sujetos de crédito.

Los créditos a las exportaciones y preexportaciones es la función principal de FOMEX. Predominan los créditos a las exportaciones que a las preexportaciones. Se han dado créditos a la planta productora y a insumos exportables. Aunque, debido a la falta de divisas, se han limitado en el otorgamiento de créditos para la exportación y se aplican condiciones restrictivas como altas tasas de interés y bre-

vedad en los plazos para cubrir los créditos otorgados.

3.4. NEGOCIACIONES CON EL ACUERDO GENERAL

La no discriminación y trato de nación más favorecida son los lineamientos de la política comercial mexicana que a su vez coinciden con los del GATT con la única excepción a favorecer los intercambios en el marco de la ASADI, puesto que esta organización ha recibido la excepción correspondiente de las partes contratantes del Acuerdo General; que en la fracción V del artículo XXIV del Acuerdo General establece que las disposiciones del presente acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio.

México recibe el trato de nación más favorecida pero no goza de ninguna garantía para seguir recibéndolo mientras no lleve a cabo acuerdos bilaterales al respecto, o bien uno multilateral a través del GATT.

México no cuenta con foros para dirimir sus diferencias.

Cuando estas aparecen forzosamente tiene que acudir a la consulta bilateral y en este contexto es muy difícil que-

se reconozca la simetría de las partes en conflicto.

CAPITULO IV

4.1 LA EMPRESA.

Podemos decir que una empresa es "Una entidad que, - operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y re cursos para elaborar productos o prestar servicios que se su ministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lu cro o ganancia".

Pero para conocer la naturaleza de la empresa debemos partir de su propósito. Este debe ser exterior a la empresa misma. De hecho, debe estar en la sociedad, pues la empresa, es un órgano de la sociedad. Hay un solo modo válido de definir el propósito de la empresa: crear un cliente.

Como su propósito es crear un cliente, la empresa comercial o industrial tiene dos funciones básicas: comerciali zación e innovación. La comercialización y la innovación -- producen resultados; todo el resto está formado por "costos".

La comercialización es la función distinta y original de la empresa. Una empresa se distingue de todas las restantes organizaciones humanas por el hecho de que comercializa un producto o un servicio. No es lo que hacen la iglesia o el ejército, la escuela o el estado. Cualquier organización que se realiza mediante la comercialización de un producto o servicio configura una empresa.

Cualquier organización en la cual la comercialización falta o es un elemento incidental no constituye una empresa y nunca debe administrarsela como si lo fuera.

La comercialización es tan esencial que no se puede -- considerar una función separada (es decir, un conocimiento o un trabajo especial) dentro de la empresa, a la par de otras como la manufactura o el personal. Exige un trabajo especial y un grupo diferenciado de actividades, pero es, ante todo, una dimensión esencial de toda la empresa. Es la empresa entera concebida desde el punto de vista del cliente. Por lo tanto, la preocupación y la responsabilidad por la comercialización deben impregnar todas las áreas de la empresa.

Una empresa comercial o industrial puede existir únicamente en una economía dinámica o por lo menos en la que considera natural y aceptable el cambio. La empresa es el órgano específico del crecimiento, la expansión y el cambio.

Por lo tanto, la segunda función de la empresa es la innovación, el suministro de distintas satisfacciones económicas. No es suficiente que la empresa aporte solo artículos y servicios económicos; éstos deben ser mejores y más económicos. No es necesario que una empresa sea grande, pero sí lo es que mejore constantemente.

La innovación más productiva es un producto o un ser-

vicio diferente que crea un nuevo potencial de satisfacción, más que una mejora.

Puede definirse la innovación como la tarea de dotar de mayor capacidad de producción de riqueza a los recursos -- humanos o materiales. La innovación es particularmente importante para los países en desarrollo; ellos disponen de los recursos, son pobres porque carecen de capacidad para lograr -- que estos recursos produzcan riqueza. Pueden importar tecnología, pero necesitan determinar sus propias innovaciones sociales, de modo que la tecnología importada produzca resultados.

4.2. LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO.

4.2.1. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.

La empresa pequeña y mediana reviste características peculiares, que las distinguen de las empresas grandes en -- cuanto a la disponibilidad de recursos técnicos, financieros y humanos, los que generalmente están condicionados por la magnitud de la empresa y por la forma en que nacen y se desarrollan sus actividades; a continuación analizamos algunas de -- las características más importantes de la pequeña y mediana -- empresa.

1) EMPRESA FAMILIAR DONDE EL PROPIETARIO ES EL ADMI--

NISTRADOR.- Este tipo de empresas son manejadas directa y generalmente personas con un conocimiento mas amplio respecto a sus procesos productivos, y con un conocimiento sólido, aunque parcial, del mercado, lo que los hace colocar su producto sin grandes complicaciones. Sin embargo, los conocimientos y dominio en los campos de producción y ventas son generalmente producto de una experiencia concreta y parece difícil que tengan acceso a tecnologías mas avanzadas o a sistemas de comercialización perfeccionados.

2) TECNOLOGIA DEPENDIENTE DE UN SOLO HOMBRE.- Frecuentemente con espíritu innovador. La tecnología de que se dispone es, en muchos aspectos, desarrollada por el empresario, creador de la unidad económica, pero generalmente no mejorada de acuerdo con el crecimiento de la empresa ni con el transcurso del tiempo, por lo que en muchas ocasiones se mantiene estática.

El empresario desconoce generalmente las posibilidades de obtener una mejor tecnología y a veces se muestran reacios a recibir los servicios de asesoría tecnológica que ofrecen organismos e instituciones, sobre todo del sector público y cámaras industriales, en ocasiones por actitudes de desconfianza y desconocimiento de las características y costos de estos servicios. Así, el desarrollo tecnológico de estas empresas depende del espíritu del empresario.

3) VISION PARCIAL O INCOMPLETA DE LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN EL NEGOCIO.- El enfoque parcial de sus problemas de la empresa pequeña y mediana provocan la toma de decisiones que no dan los resultados adecuados en términos de soluciones integrales, por fallas de información sobre los factores interno y externos que afectan a la empresa. A estos agregan las limitantes de sus procedimientos fundados en la observación y la experiencia, y su desconocimiento de las disciplinas administrativas, así como también los escasos recursos humanos de que se dispone.

4) INSUFICIENTE CAPACITACION Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS.- Los niveles de capacitación de los recursos humanos de la empresa pequeña y mediana, sobre todo en las áreas administrativas a niveles de supervisión, presentan deficiencias que demandan programas de capacitación y desarrollo, adecuados a sus necesidades y de carácter permanente. Si tomamos en consideración las limitantes de un mercado de trabajo al que la relación capacidad-precio está directamente conectada, la pequeña y mediana empresa se coloca en una situación de desventaja frente a la gran industria, que consecuentemente absorbe a los elementos mejor capacitados.

5) ADMINISTRACION SUSCEPTIBLE DE MEJORIA.- En esta área se muestran generalmente mayores deficiencias como consecuencia de una falta de formación profesional y de una experiencia concreta en este campo. Se encuentran estas deficien

cias, en forma más acentuada en las áreas de planeación y manejo financiero, ya que no pueden tener sistemas formales de planeación en los que se definen claramente objetivos, políticas y programas de acción a corto y a mediano plazo. Por otro lado, el desconocimiento de las posibilidades de acceso a los mercados de dinero y de capitales aunado a la poca difusión que existe respecto a las disponibilidades de crédito para este segmento de la actividad económica, así como el escaso conocimiento de las técnicas de administración financiera, generan una serie de deficiencias y vacíos en los sistemas de información y control financiero.

6) SISTEMAS DE INFORMACION INTERNA INSUFICIENTE.- La falta de un sistema de información oportuno y confiable repercute en la forma de decisiones, pues no se tienen los elementos de juicio necesarios para una visión total y completa de los problemas. Esta es una de las características más acentuadas de las empresas pequeñas y medianas y se traduce en fallas de control e ineficiencia que significan mayores costos operativos, inmovilizaciones en sus activos, además de problemas de liquidez por la inadecuada administración de su capital de trabajo.

7) PROCESOS PRODUCTIVOS SIMPLES.- Tomando en cuenta su tecnología y características, los procesos productivos de la pequeña y mediana industria, son relativamente simples. - Esto permite a las empresas cubrir satisfactoriamente los re-

querimientos de calidad, a pesar de las deficiencias en la capacitación de la mano de obra.

8) POCOS ACTIVOS FIJOS Y GARANTIAS DE DIFICIL REALIZACION.- La pequeña y mediana industria tiene generalmente activos fijos reducidos, los cuales representan la adquisición de maquinaria usada y recondicionada y, en ocasiones, adaptada en su instalación por el empresario, pero que debido a su tecnología se traduce en un uso eficiente pero no internos, ya que normalmente se tiene un turno, eventualmente dos, y muy esporádicamente tres. Las líneas de producción en muchas de estas empresas podrían considerarse como únicas y fue la de los patrones generalmente aceptados, por lo que su valor radica más en su capacidad de uso para el propio empresario que en función del mercado. Pudiera pensarse que el no usar de manera intensiva el equipo se debe fundamentalmente a limitaciones de la demanda, pero se ha encontrado que por falta de planeación, o por una visión parcial de algunos empresarios, se aumenta la capacidad instalada antes de evaluar cuidadosamente la conveniencia de establecer un turno adicional, que eventualmente puede representar un menor costo por la menor inferencia de los gastos fijos. Los activos fijos reducen su valor real como garantía y la obtención de créditos por sus características particulares y debido a su difícil realización en caso de que estos tuvieran que venderse para amortizar un crédito, ya que están hechos y adaptados para una empre

sa en especial a su mercado queda consecuentemente muy estrin-
gido. Este aspecto reduce las posibilidades de obtención de
créditos en términos de monto y plazo. Otra característica,
en cuanto a la estructura de sus inversiones permanentes, es
que en la mayoría de los casos los empresarios no son dueños
de los inmuebles que utilizan para instalar sus plantas.

9) MERCADOS LIMITADOS.- En muchos aspectos, la peque-
ña y mediana empresa dependen de la gran industria. Es común
encontrar que una parte importante de sus ventas está repre--
sentada por unas cuantas empresas grandes, ante las cuales no
tiene las posibilidades de negociación deseables, estableciendo
en cierto grado una dependencia y subordinación de las pri--
meras respecto a las segundas. Por otro lado, la falta de co-
nocimiento de las técnicas de comercialización hace que estas
empresas busquen el desplazamiento de su producto tratando de
reducir esa dependencia y subordinación hacia la gran indus--
tria o comercio.

10) MARGENES DE UTILIDAD SATISFACTORIOS EN FUNCION A--
SU BAJO NIVEL DE OPERACION.- En términos absolutos se puede--
considerar que en la mayoría de estas empresas, los márgenes--
de utilidad son satisfactorios, considerando su bajo nivel de
inversión. El proceso de inversión que normalmente reduce --
los niveles de rendimiento a corto plazo inhibe la actuación--
del empresario para buscar la realización de nuevos proyec--
tos, promover la eficiencia, mejorar procesos y, consecuentemente

mente, solucionar integralmente su problema de apalancamiento financiero en términos de objetivos de liquidez y estructura financiera. Cuando se logren implementar soluciones que mejoren la productividad, buscando el mejor uso de todos los recursos, se podrán también promover programas de capacitación y desarrollo de recursos humanos, desarrollar la rentabilidad generadora de ahorro y nuevas inversiones, que sean fuertes de más empleo y base para la permanencia y crecimiento de estas empresas sobre bases sólidas.

11) ELEVADA ROTACION DE SU REDUCIDO CAPITAL.- Otra característica de estas empresas es que cuentan con un capital contable pequeño de una rotación elevada, y ésta ayuda en parte a la obtención de utilidades adecuadas en función a la inversión. Su capital contable pequeño tiene relación con inversiones reducidas en activos fijos al disponer de equipos y maquinaria "hechizos" y adaptados a una tecnología peculiar, pero productiva. Sin embargo, sus deficiencias de capital afectan al crecimiento sano de la empresa y, en condiciones como las actuales, muestran en muchos casos signos claros de descapitalización y ausencia de una definición de políticas de reinversión de utilidad, así como de reglas de apalancamiento financiero.

12) PROBLEMA DE LIQUIDEZ.- Dado lo limitado de los recursos con los que cuenta para el desarrollo y operación de -

la unidad económica, así como su poca experiencia y escasos conocimientos de la administración, su estructura financiera muestra deficiencias en términos de: problemas de liquidez y apalancamiento inadecuado, que se traduce en inadecuada estructura de su capital de trabajo, lo que en muchas ocasiones determina una situación de estrechez en términos de flujo de efectivo, en función a los plazos y montos de su deuda a corto plazo. Además, la falta de planeación y control de sus pasivos a corto plazo provoca presiones de sus proveedores, y esto la obliga a recurrir a frecuentes renovaciones de sus préstamos bancarios. Por otro lado, es común el que sus principales clientes, generalmente empresas grandes, impongan condiciones de pago a sus ventas en términos de plazos más allá de sus posibilidades, estableciendo un desfase entre los plazos de recuperación de sus cuentas por cobrar y los vencimientos.

13) DIFICULTAD PARA FINANCIAR ADECUADAMENTE SUS VENTAS.- Estas empresas tienen dificultades para definir politicas y sistemas de financiamiento en apoyo de sus ventas, a fin de colocarse en condiciones competitivas en un mercado generalmente agresivo y mantener sus márgenes satisfactorios de utilidad, que en muchos casos podrían considerarse que están arriba del promedio general. Sin embargo, en función al crecimiento de la empresa los retiros de utilidades o a inmovilizaciones de sus activos, la empresa generalmente está restrin

gida en términos de recursos propios, lo que obliga a recurrir al financiamiento muchas veces inadecuadamente planteados e insuficiente.

14) DESCONOCIMIENTO DE APOYOS FINANCIEROS PARA LA EMPRESA.- El desconocimiento de los fondos de fomento y de su mecánica de operación produce en los pequeños empresarios, -- cuando requieran financiamiento a mediano plazo una actitud de desaliento que los inclina a buscar las líneas de crédito a corto plazo, las cuales, consecuentemente, no resuelven su problemática financiera en forma integral. Este desconocimiento proviene principalmente de la falta de interés del mediano empresario y de la falta de consistencia en el esfuerzo de difusión de los planes de financiamiento y apoyos de asesoría y tecnología que ofrecen los fondos. También en parte es atribuible a la escasez de personal especializado en la banca para atender a este importante grupo, dadas sus características.

15) MANEJO DEFICIENTE DE SU REGIMEN FISCAL Y LABORAL. Las deficiencias administrativas y falta de liquidez financiera la obligan con frecuencia, a no dar cumplimiento oportuno a sus obligaciones fiscales y utiliza los impuestos como una forma de financiarse con costos muy superiores al costo del dinero en el mercado de crédito. Lo anterior se agrava por falta de una asesoría profesional fiscal y laboral, pues recu

re las más de las veces, por un costo aparentemente reducido, a la obtención de asesoría inadecuada.

16) FUERTES DEFICIENCIAS PARA EXPORTAR.- No existe, - en la mayoría de los casos, una conciencia exportadora y, por lo tanto, tampoco se ha adquirido una experiencia en este sentido. Existen graves deficiencias al respecto, pero las posibilidades en ciertas ramas y productos parecen atractivas, en la medida en que sea posible ofrecer, en forma consistente, - precio y calidad y seguridad de permanencia en estos mercados, en términos de capacidad de abastecimiento a los posibles compradores.

17) LIMITADO ACCESO AL CREDITO BANCARIO.- Se limita - considerablemente a la pequeña y mediana industria su acceso al crédito bancario, a pesar de que pueden generalmente mejorar sus posiciones de liquidez y estructura de capital de trabajo; ésto se debe a deficiencias en la planeación financiera y en la información contable.

4.3 INSTRUMENTOS DE APOYO A LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.

La empresa pequeña y mediana requiere de una adecuada planeación de los recursos financieros, para que su desarrollo permita el desenvolvimiento armónico de sus factores básicos, como son mercados, sistemas de producción, tecnología, -

capacitación, mano de obra, etc..

Esta planeación financiera ha representado un problema en el proceso administrativo de la pequeña y mediana industria, porque el empresario desconoce el uso adecuado de sus recursos, la localización de apoyo y el modo de obtenerlos -- cuando los necesita.

El apoyo financiero que requiere la pequeña y mediana industria consiste no sólo en la provisión de recursos financieros, sino también en la adecuada información y asesoría financiera por parte de las instituciones y organismos que la apoyan.

Los principales instrumentos financieros de apoyo a la pequeña y mediana industria son:

- 1) El sistema bancario.
- 2) Los fondos de fomento instituidos por el gobierno federal.

EL SISTEMA BANCARIO.

Una función primordial de las instituciones financieras consiste en ser intermediarios del crédito, es de cir, fomentan el ahorro o captación de recursos para que, mediante crédito o inversión directa, esos recursos se destinen a em--

presas que participen en actividades económicas y beneficien a los propios ahorradores o inversionistas, generando así un desarrollo económico.

El gobierno federal cumple con su obligación hacia la sociedad orientando a las instituciones de crédito sobre las actividades económicas que más requieren de ayuda para la adecuada satisfacción de sus necesidades económicas y han reglamentado la actividad bancaria en lo que se refiere a la canalización de recursos hacia la pequeña y mediana industria, -- pues la considera como una actividad prioritaria, generadora de empleos, de bienes y servicios que ayudan a la buena marcha de la economía del país.

FONDOS DE FOMENTO.

Los fondos de fomento instituidos por el gobierno federal tienen como objetivo fundamental la canalización de recursos financieros hacia sectores considerados como prioritarios, dentro de la planeación del desarrollo armónico de la economía del país, y ha establecido como incentivo un costo de financiamiento menor al del mercado normal del dinero, plazos más amplios y adecuados al desarrollo de las empresas y asesoría técnica y financiera acorde con ese mismo desarrollo. Sus nombres reflejan su campo de acción

Estos fondos de fomento son proveedores de recursos al sistema bancario, ya que operan como bancos de segundo piso, es decir, no absorben el riesgo de crédito, ni negocian las condiciones del mismo en forma directa con el usuario, -- salvo casos de excepción, sin embargo supervisan que los recursos que provéen se destinen a los fines para los cuales se -- prestan.

4.4 ORGANISMOS DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El Gobierno Federal ha estado tomando una serie de medidas con las que concede una importancia substancial de la industria pequeña y mediana, para lo cual encomendo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y ésta a su vez confirió a Nacional Financiera, S.A., dar apoyo financiero a este tipo de empresas, porque son las únicas de participación nacional que generan actividad económica del país, motivo por el cual fue creado el "programa de apoyo integral a la industria pequeña y mediana" (PAI).

El objetivo central del PAI es fortalecer y canalizar en forma integrada los apoyos que se otorguen a la pequeña y mediana empresa, de acuerdo con los lineamientos de política económica señalados por el Ejecutivo Federal a través de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Programación y Presupuesto, administradas por Nacional Financiera, S.A.

Los beneficiarios de este programa serán las empresas que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

- a) Expandir la producción, especialmente en actividades que se han declarado prioritarias.
- b) Generar empleos, sin comprometer la eficiencia productiva
- c) Sustituir eficientemente importaciones e incrementar la exportación de productos terminados.
- d) Contribuir a desarrollar tecnologías propias.
- e) Procurar una mejor distribución regional de la actividad económica.
- f) Aprovechar racional e integralmente los recursos naturales.

El PAI cuenta con distintos fideicomisos para el apoyo a la pequeña y mediana empresa, mismos que se citan a continuación.

-FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

Objetivo.- El FONEP, otorga créditos para la realización de estudios a los empresarios que deseen elaborar nuevos proyectos y requieran estudios especializados respecto a --

ellos.

Forma de Operación.- El FONEP operará directamente con los empresarios que lo requieran, tanto del sector público como del privado. Los estudios son efectuados por empresas -- consultoras registradas en este organismo, que cuentan con la organización necesaria para elaborar proyectos.

Servicios que Ofrece.- Los recursos del FONEP pueden ser utilizados para financiar los siguientes estudios:

- A) Prefactibilidad técnica y económica de programas o proyectos que tengan por objeto crear una nueva empresa o ampliar la existente.
- B) Especificaciones de ingeniería y diseño final, previos a la etapa de ejecución de proyectos, cuya -- viabilidad haya sido demostrada.
- C) Estudios generales de prefactibilidad de carácter regional, sectorial o subsectorial, incluyendo estudios de cuencas, recursos naturales y humanos e investigaciones aerofotogramétricas.
- D) Estudios destinados al mejoramiento de la capacidad administrativa, operacional, productiva o de -- mercado.

- E) Asesoría directa a los empresarios durante todas las etapas del estudio de preinversión, analizando y evaluando las mejores alternativas para el proyecto.

REQUISITOS GENERALES.

- A) La cantidad mínima de los préstamos es de 100 mil pesos.
- B) En caso de que el empresario industrial seleccionó una firma consultora que no está inscrita en el -- FONEP, se deberán cumplir con los requisitos establecidos para todas las firmas que se tienen registradas.
- C) Los sujetos de crédito deberán aportar un mínimo de 10% del costo del estudio.
- D) Las garantías de los préstamos serán las que se juzguen adecuadas en cada caso.

Pago de Créditos. Los plazos de amortización, incluyendo un período de gracia, varían de 2 a 8 años y son fijados en cada caso, de acuerdo con las características especiales de los estudios.

Tasa de Interés.- Tasas preferenciales, las cuales son fijas durante toda la vida del crédito.

-FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

Objetivo.- El FOMIN, se asocia con las empresas mediante la aportación temporal de recursos como capital de riesgo.

Forma de Operación.- El FOMIN opera en forma directa con los solicitantes que pretendan obtener recursos financieros. Puede aportar hasta 49% del nuevo capital social de la empresa, incluyendo su propia aportación.

FOMIN suscribe acciones comunes o preferentes y vende su participación una vez que la empresa no requiera de su apoyo.

Requisitos Generales.- Los industriales deberán presentar un estudio económico, técnico y financiero. En su caso, el costo del estudio que se menciona, se toma en cuenta como aportación de los empresarios.

EL FOMIN, como socio minoritario, no dirige la empresa, únicamente participa en el consejo de administración en los términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Venta de Acciones.- Superada la etapa que dió origen para que el FOMIN participara, sus acciones se ponen a la venta, dando preferencia a los accionistas de la empresa con la que temporalmente se asoció. Los criterios de pago se analizan según la liquidez de cada empresa.

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA-
(FOGAIN).

Objetivo: El FOGAIN otorga apoyo financiero y garantías a los pequeños y medianos industriales por conducto de la banca.

Servicio que Ofrece.

- A) Financiamiento.- El FOGAIN concede créditos a los pequeños y medianos industriales por conducto de las instituciones de crédito nacionales mixtas y privadas y uniones de crédito.
- B) Garantías.- Puede garantizar a las instituciones y uniones de crédito hasta 75% de los créditos de habilitación avío y/o refaccionarios, cuando el monto total no exeda de un millón de pesos.

Tipos de Crédito.

- A) Créditos de habilitación o avfo hasta por 30 millones de pesos. Estos préstamos se utilizan para la adquisición de materias primas, materiales y para el pago de salarios del personal de producción.
- B) Créditos refaccionarios hasta por 30 millones de pesos. Estos préstamos se utilizan para adquirir e instalar maquinaria y equipo; para la compra de inmuebles que necesiten las empresas para sus actividades industriales, y para construir, modificar o ampliar lo que se requiera.
- C) Créditos hipotecarios industriales hasta por 25 millones de pesos. Estos préstamos se utilizan para el pago de pasivos a corto plazo, (acreedores diversos, proveedores).
- Quando se concedan a una empresa más de una de estos créditos, su importe no deberá exeder de 50 millones de pesos, sin rebasar la cantidad máxima de cada uno de los créditos que se han mencionado.
- D) Como complemento de las actividades crediticias que realiza la banca, el FOGAIN puede garantizar créditos para dar un mayor acceso al financiamiento a los empresarios de las industrias pequeñas.

Pago de Créditos.- Los plazos para amortizar los créditos fluctúan en la práctica como se indica: habilitación o avío de 6 a 18 meses; refaccionarios de 2 a 5 años y los hipotecarios industriales de 3 a 5 años.

-FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

Objetivo.- El FIDEIN coadyuva a la descentralización industrial dotando a las empresas de instalaciones físicas y otros servicios.

Forma de Operación.- Realiza actividades en forma directa con los empresarios a través de la venta de terrenos urbanizados y arrendamiento de instalaciones.

Servicios que Ofrece.

- A) Ventas al contado y a plazos de terrenos urbanizados: Industriales, comerciales, habitacionales y de servicios.
- B) Arrendamiento simple y con opción de compra de naves industriales localizadas en los principales posos de desarrollo, así como arrendamiento de maquinaria y equipo.
- C) Centrales de servicios.

ro de la empresa.

FIDEICOMISO DE INFORMACION TECNICA DEL CONSEJO NACIONAL DE --
CIENCIA Y TECNOLOGIA. (INFOTEC-CONACYT).

Objetivo.- El INFOTEC-CONACYT, proporciona servicios de asesoría para el mejor desempeño de las funciones de producción, ingeniería, planeación y mercadotecnia.

Forma de Operación.

- A) Consulta Industrial.- Proporciona información general o específica a través de la atención personal o telefónica. Se puede disponer de información para conocer entre otros aspectos: propiedades físicas y químicas de fabricación, normas, patentes, marcas y estadísticas de producción y mercado.
- B) Noticias Técnicas.- Los empresarios pueden recibir mensualmente boletines que les permitan actualizarse en técnicas de aplicación práctica.
- C) Servicios Express de Información.- Se dispone de un sistema de más de 150 bancos de datos en computadora con información científica y tecnológica, que se puede consultar en una terminal.

Requisitos Generales.

- A) Tratándose de terrenos, todas las empresas pueden pedir apoyo sin importar su tamaño, a excepción de aquellas que sean altamente contaminantes.
- B) En lo que se refiere al arrendamiento y crédito en instalaciones físicas, las empresas deberán tener un capital contable no menor de 50 mil pesos ni mayor de 60 millones de pesos, además que el propósito sea establecer nuevas empresas o aumentar la capacidad de producción de las ya existentes. Y también incluir un estudio que refleje la viabilidad del proyecto desde los puntos de vista técnico y económico.
- C) Tratándose de arrendamiento simple de naves industriales - estándares, se deberán anticipar tres meses de renta y cinco en caso de naves especiales. El periodo de contratación para las primeras será como mínimo 5 años y 13 para las segundas.
- D) Para el caso de arrendamiento con opción de compra, se solicitan los mismos anticipos que se mencionan, pero se especificará en el contrato la cantidad que se bonificaría por -- las rentas pagadas en el momento de la compra, (arrendamiento financiero).
- E) El monto para la construcción de naves fluctúa según el gi-

ro de la empresa.

FIDEICOMISO DE INFORMACION TECNICA DEL CONSEJO NACIONAL DE --
CIENCIA Y TECNOLOGIA. (INFOTEC-CONACYT).

Objetivo.- El INFOTEC-CONACYT, proporciona servicios de asesoria para el mejor desempeño de las funciones de producción, ingenieria, planeación y mercadotecnia.

Forma de Operación.

- A) Consulta Industrial.- Proporciona información general o específica a través de la atención personal o telefónica. Se puede disponer de información para conocer entre otros aspectos: propiedades físicas y químicas de fabricación, normas, patentes, marcas y estadísticas de producción y mercado.
- B) Noticias Técnicas.- Los empresarios pueden recibir mensualmente boletines que les permitan actualizarse en técnicas de aplicación práctica.
- C) Servicios Express de Información.- Se dispone de un sistema de más de 150 bancos de datos en computadora con información científica y tecnológica, que se puede consultar en -- una terminal.

Requisitos Generales.- El INFOTEC-CONACYT, presenta al cliente un documento en el que se detallan las actividades a desarrollar, los resultados que se esperan, la duración y el costo.

INSTITUTO DE APOYO TECNICO PARA EL FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA (IMIT, A.C.)

Objetivo.- El IMIT. A.C., formula y evalúa prospectos industriales para nuevas empresas para llevar a cabo ampliaciones de las existentes. Asimismo capacita personal para formular y evaluar proyectos.

Forma de Operación.- Opera en forma directa a solicitud de las instituciones de crédito y de las empresas industriales.

Servicios que Ofrece.

- A) Formula y evalúa en forma integral proyectos de interés para la industria.
- B) Examina posibilidades de desarrollo con objeto de aportar información necesaria para los estudios.
- C) Capacita en áreas técnicas y económicas a empresarios, inversionistas, instituciones financieras y personal de las -

entidades de la Administración Pública.

Requisitos Generales.- Es necesario establecer un convenio por escrito en el que se incluya el alcance del trabajo que se pretenda desarrollar y las fases o etapas es que el IMIT intervenga.

CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD DE MEXICO, A.C. Y SERVICIO NACIONAL DE ADIESTRAMIENTO RAPIDO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA (CENAPRO-ARMO).

Objetivo.- El objetivo del CENAPRO-ARMO es la capacitación personal a niveles directivos e intermedios.

Forma de Operación.- Los organismos CENAPRO-ARMO operan directamente con los empresarios mediante convenios específicos de participación en los cursos que imparten.

Servicios que Ofrecen.

A) CENAPRO.

- Realiza y promueve en forma directa programas de capacitación de personal mediante cursos de administración, organización, planeación de la empresa, ingeniería y economía de la producción.
- Tiene disponible una videoteca y una cineteca con más de -

sus programas de televisión y 35 cortometrajes.

- Edita la publicación mensual denominada "Gaceta de Productividad" y trimestralmente la revista "Productividad y Desarrollo".

B) ARMO.

- Proporciona cursos al personal obrero que sea susceptible de ser promovido a las funciones de supervisor.
- Imparte cursos de perfeccionamiento a supervisores de las empresas encargados de atender las necesidades de adiestramiento y capacitación de trabajadores en los diferentes niveles o categorías.
- Mantiene disponible para los empresarios un centro de información que tiene 10,000 libros, 700 revistas y 220 pelculas.

Requisitos Generales.- Cualquier persona o empresa puede acudir a los servicios que ofrecen estas dos instituciones.

4.5 RETOS PARA LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

La situación económica de nuestro país se ha visto en

graves aprietos de unos años a la fecha; el poder adquisitivo de los salarios ha ido cayendo, al grado de que es difícil hablar de un ahorro interno. Con lo que respecta a nuevas inversiones por parte de accionistas, ha declinado mucho dicha actividad.

La falta de liquidez de las empresas pequeñas y medianas, ha provocado que muchas de ellas se vean en serias dificultades y algunas se han visto en la necesidad de cerrar y finalizar sus actividades. Lo que empeora aún más la situación de crisis por la que estamos pasando, ya que el desempleo aumenta en forma considerable y la desconfianza aumenta más para las inversiones que se pudiesen dar.

Debido a un esquema de situación de importaciones que hemos traído desde la Segunda Guerra Mundial, la industria mexicana corre un alto riesgo si la entrada en el Acuerdo General se hace sin una planeación y un programa perfectamente estudiado y detallado, ya que la liberación de productos de importación sin lo anterior dañaría seriamente a la industria nacional, debido a que no se encuentra preparada para ello (en muchos casos).

De haber una política de reducción en las tasas de interés para financiamiento a la planta productora, así como la reducción en el índice inflacionario y en cuanto a las opera--

ciones comerciales, existen acuerdos tanto bilaterales como -
multilaterales para que en base a élllo se opte por la decisión
más conveniente para la economía nacional.

Es de mucha importancia la actividad empresarial dentro de los países, ya que son los motores que mueven a la economía de un país al desarrollo, por lo tanto es muy importante que las empresas pequeñas y medianas de nuestro país cuenten -
con una planeación adecuada para levantar a la industria nacional.

CAPITULO V

5.1 PRODUCCION PARA LA EXPORTACION.

La exportación, en estos momentos tiene prioridad, ya que será el medio para obtener divisas y generará empleos. Para ello es necesario mantener mercados abiertos y también ir en su busca de otros.

Se debe de cuidar y evitar que las necesidades internas crezcan en su demanda y se origine el descuido de los mercados externos ya que de ser así, la competencia podría absorberlos y se perderían.

En estudios estadísticos se muestra que los productos de exportación no tradicionales crecen o descienden drásticamente de un año al otro. Existe una tesis que menciona que -- cuando la demanda interna crezca, se deberán realizar importaciones temporales, para después ampliar la planta productiva - de aquel producto cuya importación sea temporal para no descuidar las necesidades del país al que se está exportando y mantener ese mercado cautivo.

Es necesario el dinamismo de la planta productora para elaborar productos que sean susceptibles de venderse en el exterior y orientar los esfuerzos a la integración de la planta productiva y que la unión de ésta produzca bienes de buena calidad y competitivos.

Para fomentar la exportación, se están preparando programas por ramas de actividad, para incentivar a los productores y que conquisten nuevos mercados.

El Programa Nacional de Fomento Industrial (PRONAFI--CE), crea los instrumentos y mecanismos financieros necesarios para promover las inversiones con el objetivo de estimular el desarrollo del Comercio Exterior. A esto se aunan los programas para apoyar el equipamiento industrial.

Se ha fijado un lapso de quince años para que México entre a su madurez económica. La planta productora del país --necesitará empezar a producir bienes manufacturados para lo --cual aún no se está preparado lo cual implica cambios que se --deben empezar desde ahora.

México cuenta con una planta industrial respetable y se tiene que explotar a su máxima capacidad, buscando mercados para saber cuales son las necesidades de los países a los que se quiere exportar.

Desde 1984, México ha resentido una baja en las exportaciones petroleras y también en las no petroleras como son --las del algodón, café, productos del mar y minerales en donde se habian registrado volúmenes aceptables de exportación. No es porque los países compradores hayan disminuido el volumen --

de compras, sino por su caída de los precios en el mercado mun
dial.

Las exportaciones de nuestro país se basan principal-
mente en materias primas, metales, hortalizas, frutas tropica-
les y dos especies de marinas. Existe un problema grave en Mé-
xico, y este es que contamos con una planta industrial que re-
presenta sólo el 5% de la totalidad de las existencias, que --
aparte tiene capacidad para exportar, y la otra parte son de -
participación extranjera las cuales exportan sus excedentes a-
sus países de origen y cuentan con alta tecnología.

Es por esto que México debe de buscar la forma de pro
ducir manufactura de buena calidad y para ello es necesario --
que el proteccionismo desaparezca por completo.

Es necesario que exportemos productos con valor agre-
gado a dejar de ser tan sólo exportadores de materia prima.

5.2 EXPORTACION E IMPORTACION EN 1986.

En 1986 la caída de los precios internacional del --
crudo significó una pérdida de ingresos para el país por 8460-
millones de dólares. A pesar de ello, la reserva de activos -
internacionales creció en 985 millones de dólares como resulta
do de cinco factores:

- 1) El aumento de las exportaciones no petroleras (2 827 millones de dólares)
- 2) La caída de las compras externas (1 780 millones de dólares).
- 3) El efecto combinado de la última reestructuración de la deuda pública externa y de la reducción de las tasas internacionales de interés (1 813 millones de dólares).
- 4) La disminución de los activos de mexicanos sobre el exterior (1115 millones de dólares).
- 5) El aumento en el financiamiento neto del exterior (250 millones de dólares).

EXPORTACIONES.

Las exportaciones de mercancías totalizaron 16 031 millones de dólares (26% menos que en 1985). Esta disminución se debió a la caída de 57% en las exportaciones petroleras, toda vez que las no petroleras aumentaron 41%.

Desde los primeros meses del año se observó un debilitamiento del mercado internacional del petróleo, el cual se agudizó progresivamente hasta julio. A partir de agosto los precios repuntaron ligeramente como resultado del acuerdo de los principales productores para reducir sus cuotas de produc-

ción en un intento por estabilizar el mercado. No obstante, -- el precio promedio anual de la mezcla Itsmo-Maya disminuyó -- 13.48 dólares al pasar de 25.35 dólares por barril en 1985 a -- 11.87 dólares en 1986. El volúmen de exportación se redujo -- 10% para llegar a 1,288 millones de barriles diarios, y el va -- lor de las ventas, que en 1986 sumó 5 580 millones de dólares, -- cayó 58%. El valor en dólares de las exportaciones de otros -- productos petroleros (727 millones de dólares) descendió 5% -- como consecuencia de una disminución de 53% en las de deriva -- dos del petróleo y de 18% en las de productos petroquímicos.

Las exportaciones no petroleras aumentaron 41% y tota -- lizaron 9724 millones de dólares. Entre los conceptos que in -- tegrar este rubro, las ventas externas del sector agropecuario -- crecieron 49%, primordialmente como resultado de una mejoría -- en los precios de los principales productos de este rubro.

Las exportaciones de la industria extractiva no petro -- lera disminuyeron ligeramente, 1%, para sumar así 510 millones -- de dólares.

La dinámica de las exportaciones de manufacturas -- (7 116 millones de dólares) se mantuvo a lo largo del año y -- permitió que este renglón aumentara 2 138 millones respecto al -- año anterior. Dicho incremento representó 76% de las divisas -- adicionales generadas en 1986 por la exportación no petrolera --

y determinó la desaparición del saldo comercial negativo del sector privado. El crecimiento de las exportaciones se dio en muchas ramas, y se explica tanto por el aumento del tipo de cambio leal, como por la contracción de la demanda interna y la política comercial, fenómenos todos ellos que estimularon a las empresas a canalizar una mayor proporción de su producción a los mercados de exportación.

IMPORTACIONES.

Las compras de mercancías al exterior sumaron 11 432 millones de dólares, lo que representa un descenso de 14%. Las importaciones del sector público disminuyeron 24%, en tanto que las del sector privado se redujeron 8%.

El comportamiento de las compras externas se vio afectado por los factores mencionados al inicio de este punto, por la política comercial y por el crecimiento de las exportaciones no petroleras. Por una parte, como resultado de las medidas de política comercial iniciadas en julio de 1985, las importaciones de algunos bienes que con anterioridad estaban sujetos al requisito de permiso previo, aumentaron. No obstante, las compras externas realizadas bajo el régimen definitivo disminuyeron 19%, mientras que las operaciones bajo el régimen temporal (que en su mayoría corresponden a insumos para exportaciones de manufactura) crecieron 43%.

Las importaciones de bienes de consumo totalizaron - 846 millones de dólares, lo que represento una disminución del 22% con respecto al año anterior.

En lo que hace a las importaciones de bienes intermedios, se adquirieron mercancías por 7 632 millones de dólares, cifra 15% menor a la de 1985.

Finalmente, las importaciones de bienes de capital - (2 954 millones de dólares) decrecieron 7% respecto a 1985.

CAPITULO VI

6.1 CASO PRACTICO.

El deseo de la empresa para poder diversificar nuestros mercados y aprovechar al máximo todas las nuevas disposiciones y políticas de promoción de artículos no petroleros para la exportación me ha impulsado a realizar un estudio para conocer la factibilidad de poder comercializar alguno de nuestros artículos al mercado norteamericano.

Es verdad, que al realizar un estudio previo para saber si nuestro artículo puede ser demandado por industrias pequeñas o medianas en el mercado extranjero, trae consigo un -- sin número de requisitos legales tanto de nuestro país como -- de el posible mercado consumidor, pero también es claro que el gobierno mexicano cuenta con un gran aliado que es la gran capacidad de recursos ya sea sociales, económicos, financieros y promocionales.

Este análisis pretende enfocar las grandes necesidades que puede tener un productor nacional mediano o industrial mayor para aprovechar todas aquellas magnitudes de especialización y asesoría, pero también desea enfocar todas aquellas medidas del gobierno mexicano y del sector privado para no depender de ventas locales, sino diversificar más nuestros mercados potenciales.

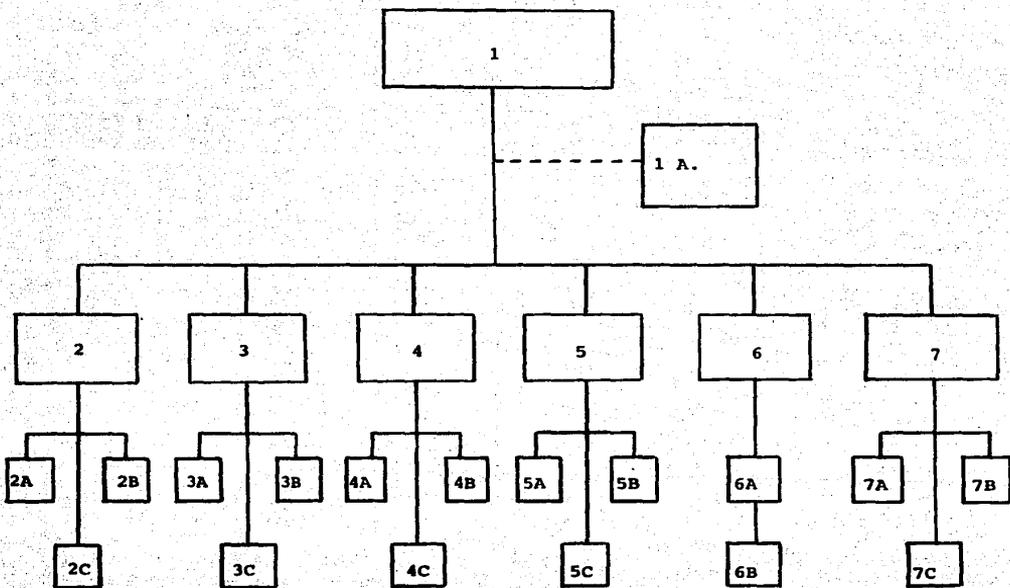
Hoy, para poder ser considerado y recibir todos los -

estímulos y apoyos para exportar, no basta con ser industrial, sino saber aprovechar al máximo estos, y más aún, especializarnos y prepararnos día con día en el abundante mundo de las relaciones industriales, la comercialización internacional y sobre todo con un gran deseo de superación.

PERFIL DE LA EMPRESA

La empresa F.M. y C.L. Electric de México, cuyo giro-comercial es el de Productores de Material y Equipo Electrónico, es una empresa mediana, que aparte de producir arrancadores magnéticos, se dedica a la producción y venta de algunos otros aparatos eléctricos tales como bobinas, núcleos, motores magnéticos, otros tipos de arrancadores, etc..

La F.M. y C.L. Eléctric de México se formó en el año de 1976, y desde entonces hasta la fecha se ha caracterizado por la gran calidad de los productos que produce y por lo mismo dichos productos han tenido una gran demanda por parte de los consumidores nacionales, ya que además de estar fabricados con una alta calidad, son relativamente baratos en el mercado y por esta razón se ha logrado establecer contacto con consumidores internacionales por lo que ya se planea exportar algunos de sus productos, tal es el caso de los Arrancadores Magnéticos clase 5000, los cuales serán objeto de nuestro estudio.



ORGANIGRAMA F.M. y C.L.

- 1.- Gerencia General.
 - 1a. Secretaria.
- 2.- Subgerencia Administrativa.
 - 2a. Depto. Recursos Humanos.
 - 2b. Depto. Reclutamiento y Selección de Personal.
 - 2c. Depto. Capacitación y Adiestramiento.
- 3.- Subgerencia de Finanzas.
 - 3a. Depto. Contabilidad.
 - 3b. Depto. Crédito y Cobranzas
 - 3c. Depto. Informatica y Procesamiento de Datos.
- 4.- Subgerencia de Mercadotecnia.
 - 4a. Depto. Investigación de Mercados.
 - 4b. Depto. Tráfico.
 - 4c. Depto. Publicidad y Promoción.
- 5.- Subgerencia Adquisiciones.
 - 5a. Depto. Compras.
 - 5b. Almacén.
- 6.- Subgerencia Comercialización.
 - 6a. Depto. Ventas Nacionales.
 - 6b. Depto. Ventas Gobierno.
 - 6c. Depto Ventas al Exterior.
- 7.- Subgerencia Ingeniería y Proyectos.
 - 7a. Ingeniería y Diseño.
 - 7b. Depto. Mantenimiento.
 - 7c. Depto. Refacciones.

- EVALUACION PRELIMINAR DEL PRODUCTO.

En la Cia. F.M. y C.L., Electric de México se detectó que existe la suficiente capacidad productiva para elaborar -- productos de exportación analizando el nivel de la capacidad -- instalada en la empresa y sobre la cual se destinarían productos para nuevos mercados.

- DESCRIPCION DEL PRODUCTO:

A) Los arrancadores magnéticos son utilizados en la industria para arrancar, parar y proporcionar una protección de sobre carga para motores mono o polifasicos de corriente alterna- (C.A.).

B) Partes esenciales del arrancador.

- 1) Núcleo
- 2) Bobina de C.A.
- 3) Bobina de C.D.
- 4) Resorte de hoja.
- 5) Palanca.
- 6) Soporte de los contactos móviles.
- 7) Soporte autolubricado de nylatron GS.
- 8) Brazo del soporte de los contactos.
- 9) Polos de fuerza.
- 10) Contactos auxiliares.
- 11) Porta fusibles.

12) Fusibles.

C) Principio fundamental de operación:

Se basa en la utilización del principio de punto de apoyo - en operación directa sobre los contactos principales, da como resultado solo dos partes en movimiento en el ensamble - de la armadura. Lo detallado del diseño se contempla hasta en sus cuatro componentes básicos por la que su operación - es muy simple y segura.

D) Usos:

De acuerdo a sus características, estos pueden ser de diferentes usos, ya que son utilizados en las industrias para - proteger sus motores, para arrancar, parar y proporcionar - una protección segura de sobrecarga originada por una alza - grande al contacto del arranque del motor con la energía -- eléctrica.

E) Clasificación:

- 1) Arrancadores magnéticos no reversibles de C.A.
- 2) Arrancadores magnéticos reversibles de C.A.
- 3) Arrancadores magnéticos a tensión media reducida.
- 4) Arrancadores magnéticos a tensión reducida tipo auto--- transformador.
- 5) Arrancadores magnéticos a tensión reducida tipo devanado bipartido.

6) Arrancadores magnéticos a tensión reducida tipo resistencia primaria.

De acuerdo a lo anterior, se llegó a la conclusión - que de nuestra gama de producción de artículos eléctricos el - modelo más viable para su comercialización en el exterior es - el Arrancador de Motores, Clase 5000.

La capacidad actual de producción de los diferentes - tipos de arrancadores, se detalla a continuación:

TIPO DE ARRANCADOR	UNIDADES PRODUCIDAS	PORCENTAJE
Arrancador tipo 1	6 000 x año	60%
Arrancador tipo 2	6 000 x año	60%
Arrancador tipo 3	3 000 x año	60%
Arrancador tipo 4	4 000 x año	60%
Arrancador tipo 5	4 000 x año	60%
Arrancador tipo 6	1 500 x año	

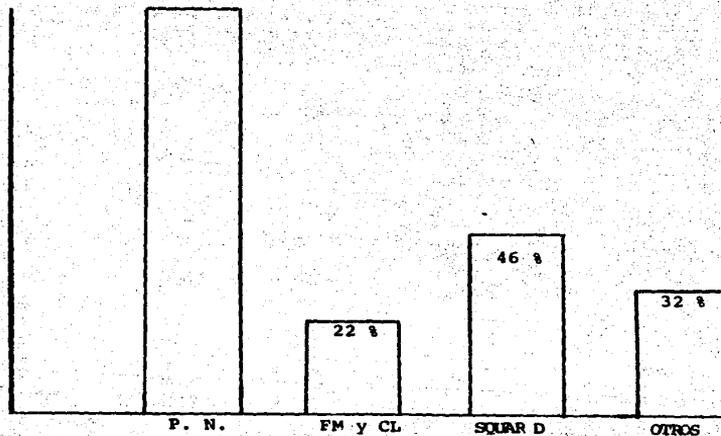
Es decir, solo se trabaja al 60% de la producción total que debería de trabajar en su totalidad de acuerdo con la capacidad productiva de la planta, por lo que si se trabajara al nivel máximo de la capacidad mencionada, el cuadro quedaría de la siguiente manera:

TIPO DE ARRANCADOR	UNIDADES PRODUCIDAS
Arrancador tipo 1	10 000 x año
Arrancador tipo 2	10 000 x año
Arrancador tipo 3	5 000 x año
Arrancador tipo 4	6 676 x año
Arrancador tipo 5	6 670 x año
Arrancador tipo 6	2 500 x año

Por lo tanto existe un 40% de la producción que se podría destinar a nuevos mercados, pero considerando que los gastos directos e indirectos afectan en gran manera los costos de producción, en realidad solo se puede destinar para los mercados de exportación un 15% inicial a nuevo cliente, por lo que el mercado potencial pronosticado de los arrancadores se daría según la siguiente tabla:

Arrancador tipo 1	$1500 (XS) + 6000 = 7500$ u. x año
Arrancador tipo 2	$1500 (XS) + 6000 = 7500$ u. x año
Arrancador tipo 3	$750 (XS) + 3000 = 5750$ u. x año
Arrancador tipo 4	$1000 (XS) + 4000 = 5000$ u. x año
Arrancador tipo 5	$1000 (XS) + 4000 = 5000$ u. x año
Arrancador tipo 6	$375 (XS) + 1500 = 1875$ u. x año

100 %
PRODUCCION
NACIONAL



FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior
Depto. de Información
México, D.F., 1986

INSUMOS.

Cuadro de determinación de insumos y componentes del-
arrancador y procedencia.

DESCRIPCION DE PARTES	PROCEDENCIA
Núcleo	Manufactura
Bobina de C.A.	Manufactura
Bobina de C.D.	Manufactura
Resorte de Hoja.	Manufactura
Palanca.	Compra Local
Soporte de los contactos móviles.	Manufactura
Soporte autolubricado nylatron GS.	Manufactura
Brazo de los soportes de los contactos.	Compra Local
Polos de fuerza	Manufactura
Contactos Auxiliares	Manufactura
Porta Fusibles	Compra Local
Fusibles	Manufactura

Como se puede apreciar en el cuadro, la mayoría de -
las partes se manufacturan en la planta de la empresa y una --
parte mínima se obtiene en el mercado nacional.

DETERMINACION DEL MERCADO.

Entre los aspectos a considerar para poder colocar la producción que pudiera colocarse en el extranjero para nuevos mercados, se considerara si nuestro producto puede ofrecer a los clientes potenciales una necesidad no satisfecha y dentro de estas señalaremos las siguientes:

- A) Necesidad de un nuevo material.
- B) Mayor atracción.
- C) Eficiencia en tiempo oversatibilidad de entrega.
- D) Carencia de un punto débil de la competencia
- E) Uso más facil.
- F) Entrega.
- G) Necesidad geográfica o de situación.

Por lo que analizadas las necesidades del consumidor industrial, podemos señalar las siguientes ventajas de nuestro producto en cuanto a la competencia:

1.- Ofrecemos un nuevo material de gran durabilidad y partes o piezas para refacciones.

2.- Es atractivo debido a que reduce el empleado en comparación de los arrancadores de la competencia y produce -- los inventarios debido a la gran eficiencia del tiempo de vida del producto.

3.- La competencia deja de producir refacciones o partes de sus principales arrancadores de exportación y en cambio nuestra empresa tiene como política comercial el abastecer al industrial las partes y componentes por el tiempo medio de vida y si lo dejáramos de producir garantizamos su producción -- por diez años según pacto con la SECOFI y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

4.- Facilidad de entrega, ya que gozamos de una posición geográfica adecuada para la comercialización de nuestro producto.

Por lo que analizadas las capacidades de producción de la empresa, es factible exportar a el mercado norteamericano ya que la demanda no es satisfecha totalmente, específicamente en el mercado de Houston, según información de la Consejería Comercial Mexicana en Dallas, Texas. Atte. Lic. Roberto Friedrich Heinze en 120 World Trade Center 2050 Stemmons Freeway Dallas, Texas. 75258. P.O. Box 58158. Telex 7305537 IMCE - DAL.

SELECCION DEL MERCADO.

Para llevar con eficiencia la selección del mercado - es necesario realizar un estudio o perfil de mercado.

ESTUDIO DE MERCADO.

-Investigación de Mercado.- Es necesario realizar una investigación tendiente a conocer el mercado potencial del artículo a producir, en este caso arrancadores, analizando los antecedentes de la demanda y oferta del mismo, tomando como base para pronosticar un periodo determinado, con la finalidad de reducir el grado de incertidumbre que rodea a la empresa. - Para investigar, se analizan los conceptos de investigación de mercados.

A) Concepto.- Se entiende por investigación de mercados a la recolección, tabulación y análisis sistemático de información referente al satisfactor que se debe producir; así como las cantidades del mismo, que se requieren en el presente y futuro inmediato, además de localizar en el territorio nacional e internacional a los probables demandantes y oferentes de dicho satisfactor.

La importancia de la I.M., es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que dadas ciertas condiciones presenta una demanda

que justifica la puesta en marcha de un determinado programa - de producción, en cierto periodo.

B) Análisis de la Demanda.- Es un análisis estadístico que tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia, en ubicaciones y geográficamente diferidas, de individuos o entidades organizadas que son consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se quiere ofrecer.

Los arrancadores que se estudian, utilizados por las entidades industriales que tienen la necesidad de proteger sus motores de sobrecargas o del bajo voltaje, será necesario conocer la cantidad de motores mono y polifásicos que los fabricantes van a producir, para así poder determinar el volumen de la posible demanda de arrancadores que deberán ser cubiertas por los oferentes.

Dicha demanda contará con estudios históricos (10 -- años) suficientes para que la demanda pronosticada sea confiable.

C) Compañías Fabricantes de Motores.- Las siguientes compañías son fabricantes de motores y por consiguiente, requieren de arrancadores, los cuales podrían representar para nosotros un nuevo mercado. Las compañías son las siguientes:

- Automagneto S.A. de C.V.
- Fundidoras de Acero Tepeyac S.A. de C.V.
- Industrias Gormen S.A.
- Recold S.A.
- Pemex (como consumidor)

Las fuentes que permiten conocer los datos históricos de la demanda real de las secciones para motores con arrancador son las siguientes:

I) Registros de ventas de las compañías proveedoras de transformadores y motores.

II) Registros de compra de compañías consumidoras de motores.

Dicha información se combinó de tal manera para obtener un panorama más confiable y preciso. Es claro, por tanto, que al estimar un pronóstico de motores, se origina también un mercado solicitante de arrancadores de motores.

En la siguiente tabla se muestra en forma resumida -- las secciones de cada tipo de arrancador que fueron fabricados desde el año de 1982 a 1986.

TIPO DE ARRANCADOR	1982	1983	1984	1985	1986
A. Motor 1-5 H.P.	289	201	332	338	350
A. Motor 2-50 H.P.	201	205	223	243	240
A. Motor 50-80 H.P.	186	192	195	205	254
A. Motor 80-120 H.P.	170	173	184	196	199
A. Motor 120-150 H.P.	155	159	164	169	172
A. Motor 150-200 H.P.	147	152	159	167	175

Analizando la producción industrial presentamos la siguiente -
tabla:

INDICADORES EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL 1980=100%

AÑOS	PETROLEO-DERIVADOS	ELECTRICIDAD	MANUFACTURARA
1981	102.4	109.8	102.0
1982	128.6	145.6	131.4
1983	174.0	183.6	145.7
1984	282.4	233.0	183.4
1985	343.1	306.1	230.4
1986	392.0	338.1	244.2

De la gráfica anterior se observa que existe una co--
rrelación de .976 entre la producción de hidrocarburos y la ge
neración de kilowatts, se aprecia también la relación de elec-
tricidad y la de la industria manufacturera de .995

De acuerdo con las tablas anteriores de producción y consumo de motores, se deduce que el más comercial es de 150-200 H.P.

En resumen el valor de la correlación para estas variables es de .985 por lo tanto, los datos obtenidos con los productores de motores, tienen una amplia relación con el crecimiento de las ramas industriales consumidores de motores y de esta manera se demuestra que los arrancadores pueden tener consistencia en el mercado y pueden ser utilizados.

D) Análisis de la Oferta.- Es una cantidad total de beines que los productores fabrican, para posteriormente venderlos, haciendo esto de la siguiente manera:

Se hace una propuesta de contrato sobre un objeto o mercancía, en las condiciones concretas implica una previa valoración del bien o servicio, así como las características que cumplan las necesidades del consumidor.

E) Compañías exportadoras de arrancadores al mercado de E.U.

EMPRESA	1984	1985
ERICSON S.A.	18 243.0	37 306.0
IND. TELECOMUNIC S.A.	3 334.0	23 414.0
ELIZONDO S.A.	2 623.9	5 089.4
F.P.E. MEXICO S.A.	2 623.9	5 779.9
IGSA S.A.	1 644.5	3 840.0
SYC SELMEC S.A.	1 358.0	2 605.0
CUTLER-HAMMER S.A.	1 372.0	2 587.0
ARMCO MEXICANA S.A.	1 383.0	2 317.0
REFRIG. OIEDA S.A.	1 014.0	2 070.0
MEYALANI MEX. S.A.	1 034.0	1 870.0
SQAR D MEXICO S.A.	22 345.2	25 776.0

PLAN DE MERCADEO.

El sistema de comercio más usual en los Estados Unidos para comercializar un producto, tanto de importación como de exportación, se basa en su economía de mercado, es decir de libre competencia entre oferentes y demandantes comprendido en un sistema capitalista.

Los Estados Unidos tienen como principal fuente de otorgamiento de derechos arancelarios a pafs en vías de desarrollo, aplicables a aproximadamente 3000 categorías de productos de importación. Conforme al Sistema Generalizado de Preferencias, una amplia gama de artículos elegibles que pueden ingresar al mercado norteamericano exento de derechos arancelarios cuando provienen de México. (País en vías de desarrollo, designado como beneficiario). Debido a que nuestro producto (Arrancador de motores clase 5000) no viene incluido dentro del S.G.P. y de no contener piezas o partes de importación de procedencia norteamericana, no puede gozar de los beneficios de dicho sistema.

-Régimen Legal de Comercio Exterior.

En México las facilidades a los exportadores son muy amplias ya que con las estimaciones del Plan Nacional de Desarrollo, se preve que la dinámica de las exportaciones no petroleras, tomaran gran importancia para el gobierno mexicano. Pa

ra tal acción, se crea el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX). La estrategia de este programa se sustenta en las condiciones de coordinación de instrumentos y políticas, la concertación de metas mixtas, acciones y apoyo y la evaluación y control de los resultados. En todas las metas del plan se ha enfatizado la importancia que tienen todos los elementos citados. De hecho se ha demostrado que la promoción de exportaciones constituye el punto con que convergen los objetivos de las políticas macroeconómicas y sectoriales.

Así mismo, la mayoría de los productos están exentos del permiso de exportación, entre ellos nuestro producto.

Con la finalidad de que las condiciones de competencia en el extranjero sea favorable a los exportadores, también están exentos la mayoría de productos que se exportan de los aranceles a la exportación, dentro de los cuales los arrancadores gozan de estas acciones del gobierno mexicano.

-Sistemas de Promoción Adecuados:

Los sistemas de promoción más adecuados se pueden obtener en BANCOMEXT, de los cuales se mencionan los siguientes:

- A) Apoyo en la participación y concurrencia a ferias y exposiciones en el extranjero.

B) Apoyo en viajes de negocios o misiones comerciales en el extranjero.

C) Envío de muestras al exterior.

- Apoyos Fiscales:

Los estímulos fiscales constituya una figura relevante del apoyo a la exportación de productos no petroleros. Entre otras medidas, el gobierno mexicano intenta aplicar un esquema para el reembolso de los impuestos indirectos que afectan la exportación y, con la puesta en marcha de la Carta de Crédito Doméstico, se extenderá el procedimiento para la extensión del régimen de tasa cero a los exportadores indirectos -- que como productores generan valor agregado a la exportación -- de productos mexicanos.

-Regimen Arancelario Mexicano:

Los arrancadores de motores, dentro de la tarifa de exportación en la sección XVI máquinas y aparatos: Material Eléctrico Capítulo 85, Fracción: 85 19a. 99, se encuentran exentos del pago de los impuestos a la exportación.

DETERMINACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION EN LOS DIFERENTES ARRANCADORES POR PARTES.

PARTES (ARRANCADOR)	1	2	3	4	5	6
NUCLEO	8190	9414	17910	41438.3	77792.9	132467
BOBINA DE C.A.	2457	2824.2	5373	11623	21205.8	34576.5
BOBINA DE C.A.	2587	2929.2	5538	12625	22285.8	36576
RESORTE DE HOJA	1638	1882.6	3582	7749	14137	22050.8
PALANCA	819	961.4	1791	3874.5	7068.6	11525.4
SOPORTE DE CONTACTOS MOVILES	1583	1728.8	3428	7694	13731.0	22508
SOPORTE AUTOLUB NYLATRON	1911	2196.6	4179	9040.5	16493.4	26892.6
BRAZO SOPORTES CONTACTO	1365	1569	2985	6481	11781	19209
POLOS DE FUERZA	2475	2842	5338	11326	21502	346775
CONTACTOS AUXILIARES	1658	1819	3545	7791	14731	23001
PORTA FUSIBLES	1092	1255.2	2388	5166	9424.8	13367
FUSIBLES	1525	1959.7	3643	4336.7	5336.7	6336.7
(*) TOTAL	23,700	31,380.0	59,700	129,150.0	384,180.0	235,620.0

(*) EN MILES DE PESOS M.N.

COSTO DE ENVASES Y ETIQUETADO PARA EXPORTACION.

El empaque y embalaje consiste en cajas de cartón para empacar, ya que son las que más se ajustan a la descripción del recipiente ideal para nuestro producto, gracias a sus características:

Peso ligero, costo bajo y su capacidad de soportar riesgos normales de transportación y de proteger su contenido de pérdidas o daños en el trayecto.

Las cajas requeridas por nuestro producto son de cartón delgado para los arrancadores 1 y 2, para los tamaños 3, 4, 5, y 6 se utiliza el cartón corrugado.

Los costos se describen a continuación:

ARRANCADORES	COSTO DE PRODUCCION	COSTO EMBALAJE.
Tipo 1	27 300	6 825
Tipo 2	31 380	7 845
Tipo 3	59 700	14 925
Tipo 4	129 000	32 950
Tipo 5	235 625	58 905
Tipo 6	384 180	96 046

En la tabla anterior el costo de embalaje se determinó al 25% del costo de producción.

Nuestros proveedores son los siguientes:

- Corrugados Izcalli, Av. Rojo Gómez 33-B, Agrícola Oriental.
- Cajas Corrugadas de Cartón, Mier y Pesado 128, Del Valle.
- Ab. Empaques, Fray Bernardino de la Torre 40, Atzacalco.

COSTO DE TIQUETADO.

El costo de etiquetado esta incluido dentro del costo de embalaje, ya que a las cajas solamente se les incluye la razón social del cliente en la misma.

CANALES DE DISTRIBUCION.

La comercialización en el exterior se realiza por medio de canales de distribución en el extranjero, que pueden -- ser en forma directa o a través de terceros, como: corredores, agentes, representantes o distribuidores.

Existen factores clave de los cuales depende el que un producto triunfe o no, estos son, la seriedad comercial, la buena reputación, la agresividad comercial, la red de vendedores y sus vinculaciones.

A) LA IMPLANTACION EN EL EXTRANJERO.

Cuando el productor desee realizar una promoción independiente en los mercados exteriores, puede:

- 1) Poner en marcha una sucursal de venta, o
- 2) Poner en marcha sociedades que se dediquen al montaje con patentes propias o simple manufactura con patentes distintas, sobre el mercado local.

B) ESTRATEGIA PARA LOS CANALES DE DISTRIBUCION.

Un canal de distribución puede definirse como el conjunto de instituciones comerciales que ligan al productor con el comprador final.

También se le define como un sistema organizado de comportamiento, en donde cada elemento del canal cumple una función y su subsistencia depende de la eficiencia con que se lleven a cabo sus funciones.

En los países en desarrollo, los canales de distribución tienden a presentar desorganización e ineficiencia encareciendo en exceso los productos.

La selección de intermediarios para las funciones de intercambio se basan en criterios que permitan alcanzar la máxima economía en la distribución física.

Los canales que se utilizan en el negocio de la exportación son variados; a continuación se mencionan los más comunes:

- 1) Contacto Directo con el mercado de exportación por parte del fabricante.
- 2) Contacto Indirecto con su mercado por parte del fabricante.
- 3) Contacto mixto que establece el fabricante usando las dos características anteriores.

C) ALTERNATIVAS PARA INTRODUCIRSE EN LOS MERCADOS EXTRANJEROS.

- 1) Agentes de Compras de Firmas o Gobiernos Extranjeros que Operan.

Por medio de estos agentes la venta se realiza como cualquier otra venta interna; aunque el fabricante no efectúa ningún trámite de exportación, lleva el riesgo de perder oportunidades de aumentar su participación en el mercado extranjero.

2) Comerciante Exportador:

A través de un comerciante exportador las ventas se llevan a cabo de igual manera que una venta interna, ya que es el comerciante exportador el responsable de efectuar los trámites de exportación. También en esta alternativa el fabricante pierde la oportunidad de desarrollar en forma directa las ventas de su producto en el mercado extranjero.

3) Consorcio, Agrupación o Cooperativa de Exportación:

Este tipo de organizaciones se encargan de la localización del mercado extranjero, de la promoción de los productos y de complementar a las empresas integrantes; pero puede existir el riesgo de que los pedidos los reciba otro agrupado al no estar el interesado en contacto directo con el consumidor.

4) Comerciante Importador del País Consumidor:

Bajo este canal de distribución se aprovechan los co-

nocimientos del mercado al que sirve el comerciante importador del país consumidor; además, dicho comerciante puede ofrecer servicio después de la venta en el caso de que los productos lo requieran. Los inconvenientes que podría encontrar el exportador al utilizar este canal son: Un manejo deficiente de los productos; que puede cercar una mala imagen de los mismos; también se puede perder el control y la posibilidad de desarrollar las exportaciones si se ha reservado la exclusividad del mercado.

5) Organizaciones de Compra al Mayoreo:

Estas organizaciones representan un papel muy importante en el comercio internacional, pues la mayoría de ellas cuentan con sus propios establecimientos de venta al menudeo y sus compras abarcan una amplia gama de artículos. Dentro de este tipo de organizaciones se encuentran los grandes almacenes y los sindicatos de compras de los grandes almacenes. Los grandes volúmenes de adquisiciones y la escala limitada de precio con que operan estas organizaciones, representan una desventaja para los pequeños productores, que con frecuencia tienen una capacidad inferior para surtir pedidos demasiado grandes.

6) Concursos Internacionales:

Al participar en un concurso internacional se pueden-

conocer con precisión los requerimientos del consumidor; sin embargo, por lo general este tipo de ventas son ocasionales.

7) Venta Directa al Usuario:

Con la venta directa al usuario se evitan los gastos de intermediarios, además, al estar en contacto directo con el comprador, es factible adecuar el producto de acuerdo con sus necesidades.

Uno de los inconvenientes que pudiera encontrar el exportador es que dichas ventas sólo fueran esporádicas y que el volumen fuera tan bajo que no le permitieran amortizar los costos en que se incurre al realizar una sola operación.

8) Corredor.

Este agente del comercio exterior localiza clientes y los ponen en contacto con su empresa, cobrando una comisión. Puede ofrecer servicios de asesoramiento, pero al no existir compromisos de vinculación, tiene la libertad de ayudar también a otros competidores.

9) Agentes.

Se encarga de buscar directamente a los compradores y trabaja a base de comisión; no suele ofrecer servicios adicionales al productor y no garantiza FIDELIDAD, por lo general -

el productor no entra en contacto directo con los compradores.

10) Representante.

Realiza ventas en nombre del productor y suele obligarse a no representar más de una marca de cada tipo de producto, además, ayuda al productor a efectuar trámites y ampliar ventas en su zona y pone a su disposición sus servicios.

11) Distribuidor.

Bajo este canal de distribución se dispone de la red-comercial y técnica del distribuidor, que por lo general cuenta con servicio de post-venta. Tiene la capacidad financiera para vender por su cuenta comprando los productos directamente y financiar campañas publicitarias y promociones.

Por otro lado se puede tener el inconveniente de que al organizar su propia política de ventas en su zona periférica promueva los productos que son menos interesantes para el productor, además existe la posibilidad de que se distribuyan productos competitivos a los que les preste mayor atención.

12) Creación de Sucursales de Venta en el Exterior.

Esta opción le permite estar en contacto directo con el mercado y disponer de servicios e inconvenientes y servicios

de inventarios para satisfacer en forma directa los deseos de permanecer en dicho mercado en un plazo largo, ya que dicha operación requiere de elevados gastos de establecimiento, pago de salarios, contratación de personal nacional y extranjero y frecuentes viajes de control.

13) Establecimiento de una Central de Montaje en el Exterior:

Al amparo de esta alternativa se pueden aprovechar los costos de mano de obra más bajos o tarifas aduanales inferiores para piezas sueltas o partes componentes, sin embargo, hay que tener en cuenta que existe la necesidad de mantener existencias de todas las partes componentes y agregar costos de personal técnico, administrativo y comercial.

14) Cesión de Patentes a Empresas Extranjeras:

Esta operación permite la entrada en mercados con aranceles elevados y deja en manos del licenciataria la adecuación del producto para el mercado consumidor que el ya conoce. En este caso el licenciataria asume los gastos de producción y riesgos de todo tipo, sin embargo, el propietario de la patente corre el peligro de difusión de sus secretos industriales y además, se le dificulta el control de la empresa licenciataria y sus ventas y la imposibilidad, en algunos casos, de romper el contrato de licencia cuando se requiera vender en dicho mercado o instalarse directamente con él.

15) **Coinversión con Empresas Industriales Extranjeras:**

Permite la entrada a los mercados con aranceles bajos, se aprovecha la experiencia de la empresa extranjera sobre su propio mercado, y se utiliza su red de distribución. - Los inconvenientes que pudiera encontrar la empresa nacional - incluyen la dificultad de gestión coordinada en ciertos casos, coincidencia en ocasiones de los intereses globales de ambas - empresas y la dificultad de controlar a los administradores en el extranjero.

16) **Creación de Filiales para la Fabricación en el Extranjero:**

Facilita el acceso a mercados con legislación aduanera restrictiva, pero con legislación liberal sobre inversiones, asimismo, se mantiene el contacto directo con los mercados con sumidores y la gestión comercial se efectúa de acuerdo con los intereses globales de la empresa, sin embargo debe tomarse en cuenta el elevado costo financiero de la inversión total.

APOYOS FINANCIEROS.

La banca del país está otorgando créditos a las empresas que en la actualidad estén exportando, a los que requieren apoyo para la etapa de comercialización financiera para la producción de exportación.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, **BANCOMEXT**, - con el propósito de seguir impulsando los esfuerzos de exportación apoya el periodo de comercialización de los productos mexicanos a través del financiamiento preferencial al productor nacional, lo que permite la mayor competitividad de los bienes y servicios mexicanos en el extranjero.

BANCOMEXT proyecta autorizar líneas de crédito a bancos de primer orden a nivel internacional dentro de esos países, de tal forma que por su conducto se tramite este tipo de operaciones.

Se considera que este procedimiento tiene la importante ventaja de que esta cartera de exportaciones estará documentada en dólares, pueda ser descontada por el **BANCOMEXT** con la banca internacional de lo que permitirá el ingreso inmediato de divisas al país.

Los productos manufacturados a exportar deberán tener el grado de integración nacional del mínimo requerido en razón al costo directo de fabricación que establezca la **SECOFI**.

La disponibilidad de estos financiamientos están a disposición de los importadores de productos y servicios mexicanos mediante la solicitud de crédito presentada a un Banco de primer orden en su país.

Operación: Los financiamientos se instrumenta mediante la apertura del Banco Extranjero de Caras de Crédito con pago a la vista confirmadas con BANCOMEXT a favor del exportador.

Las cartas de crédito harán referencia a las condiciones acordadas entre el importador y el exportador de acuerdo a los contratos concentrados por cada banco con BANCOMEXT, estipulando el porcentaje a financiar y las instrucciones de reembolso para pagos en efectivo, de capital e intereses. Otro de estos apoyos es el financiamiento de divisas para la exportación, "PROFIDE".

El financiamiento PROFIDE está constituido con recursos negociados con el Banco Mundial, por 297.6 millones de dólares estadounidenses, que permiten a las empresas contar con divisas para la adquisición de insumos de importación, tales como: materias primas, refacciones componentes y servicios que sean necesarios en el proceso productivo de las manufacturas de exportación.

Se pueden obtener financiamientos con las siguientes ventajas:

- 1) Contar con financiamiento en dólares a tasas promocionales para la compra de insumos extranjeros.

- 2) Las importaciones financiadas a través de PROFIDE, permiten la oportuna elaboración de productos manufacturados destinados a la exportación, así como para el abastecimiento del mercado nacional.
- 3) Es posible adquirir las materias primas para un lote productivo protegiéndose de acuerdo a los probables incrementos de precios y por consiguiente facilitar la programación financiera de la empresa.
- 4) La mecánica operativa es ágil y se puede solicitar a la Banca Nacional de Fomento y Sociedades Nacionales de Crédito en toda la República.

El financiamiento PROFIDE está destinado a cualquier empresa exportadora establecida en México, dedicada directamente a la actividad manufacturera procesadora, agroindustrial o de servicios, técnicos o indirectamente a la comercialización de los productos correspondientes a dichas actividades.

Otros tipos de apoyo a las exportaciones proporcionadas por Fomex son:

CLAVE	NOMBRE
123	Crédito Documentario.
136	Aceptación Bancaria
149	Cuenta Abierta
152	Recuperación Cartas Ultimo Mes
165	Recuperación Cartas Penultimo - mes.
055	Plan FOMEX- Industria Editorial
118	Financiamiento Puente
291	Otros.

Para este tipo de programas será requisito que se celebre un contrato de apertura de líneas de crédito antes de -- presentar una apertura a financiamiento. Se deberá previamente llenar una solicitud en los formatos elaborados por FOMEX.

ESTIMULOS FISCALES.

El crecimiento de la economía mexicana está basada -- fundamentalmente en la disponibilidad de recursos propios y pa -- ra ello el gobierno ha puesto a disposición de los exportado-- res mexicanos una serie de Beneficios Fiscales que ayuden a la no descapitalización de las empresas, esperando de esta manera lograr un flujo importante de divisas, para así poder atender el servicio de la deuda externa.

Dentro de estos estímulos se encuentran los siguien--

tes:

- A) La devolución de impuestos de importación a los exportadores.
- B) Derechos a la importación de mercancías para exportación -- "DIMEX".
- C) Programas de importación temporal para producir artículos de exportación.

A continuación se explican cada uno de dichos estímulos.

A) La devolución de impuestos de importación a los exportadores considerado dentro del Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 donde se señalan entre las actividades prioritarias el fomento a las exportaciones. Las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen exportaciones de mercancías podrán obtener la devolución de los impuestos causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas, entendiéndose por insumos las materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero adquiridos dentro o fuera del país.

-Calculo de la devolución de impuestos de importación a los exportadores-

- 1) La cantidad en moneda nacional pagada por concepto de impuestos de importación se dividirá entre el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de E.U., vigente a la fecha que se efectuó el pago.
- 2) El resultado de la operación anterior se multiplicará por el tipo de cambio controlado de venta del peso con respecto al dólar de E.U. correspondiente a la fecha en que se autorice la devolución.

El resultado del punto 2 será la cantidad en moneda nacional que deberá recibir el exportador por concepto de devolución de impuestos de importación; para obtener dicha devolución los interesados deberán presentar ante la SECOFI dentro de los 40 días hábiles siguientes a la fecha en que se realicen las exportaciones, la solicitud correspondiente, debidamente requisitada en las formas que para tal efecto expida dicha secretaría.

Las solicitudes deberán ir acompañadas de copias de los compromisos de venta de divisas (CVD), suscritos con motivo de la exportación pagados. En un plazo de 10 días hábiles la SECOFI estará en condiciones de emitir su voto. Cuando sea

afirmativo, emitirá a la S.H.C.P. dicha resolución para que es tá ponga a disposición del contribuyente del importe del im---
puesto correspondiente, mediante cheque que expida la Tesore---
ria de la Federación.

- 3) En relación a las mercancías comprendidas en los incisos 4-
y 5 podrán permanecer en el país por el tiempo que se esta-
blece en el programa siempre y cuando se complan las condi-
ciones establecidas en el mismo.

Los exportadores a quien se autorice un programa po-
drán solicitar en cualquier tiempo su modificación, con el fin
de incorporar en el mercancías de importación y exportación no
previstas originalmente. La S.H.C.P. verificará las cantida--
des y mermas, el referente a mermas. El interesado en su caso
notificará a la SECOFI los ajustes correspondientes, que en --
forma conjunta se realizan de acuerdo al porcentaje autorizado
en el programa.

La SECOFI otorgará el permiso para la importación de-
finitiva de los productos de que se trate, a quienes obtengan
esta autorización debiendo cubrir los impuestos correspondien-
tes para poder obtener la autorización de la importación defi-
nitiva de las mercancías comprendidas en los incisos 4 y 5, la
empresa deberá exportar por lo menos el 30% de sus ventas tota-
les y si solicitaran sustitutos de mayor eficiencia y calidad-

deberan permanecer los anteriores en un periodo mínimo de tres años.

En caso de no proceder la devolución, la SECOFI lo -- comunicará al interesado, mediante resolución debidamente fundamentada. Se tendrá la obligación de conservar a disposición de las autoridades durante el plazo de 5 años, la documenta--- ción relacionada con la devolución de impuestos que hubieren - presentado.

Para lo anterior se faculta a las Secretarías de Fo--- mento Industrial y de Hacienda y Crédito Público, para dictar, dentro de sus respectivas competencias las disposiciones adm--- nistrativas necesarias al respecto.

La SECOFI es la encargada de proporcionar la solici--- tud para la devolución de impuestos de importación causados -- por insumos incorporados a mercancías de exportación, como el - instructivo correspondiente para el llenado de dicha solicitud.

B) Los derechos a la importación de mercancías para - exportación "DINEX" pueden obtenerlos las personas físicas o - morales residentes en el país que realicen exportaciones de -- mercancías comprendidas en el mercado controlado de divisas, - con una integración nacional de cuando menos 30% del valor li- bre a bordo de las mismas. No se podrán importar las mercan--

cias comprendidas en las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación listadas en la relación del Decreto del Diario Oficial de la Federación del 6 de junio de 1985.

La SECOFI puede autorizar porcentajes mayores cuando el exportador demuestre que utiliza insumos importados en relación al valor de sus exportaciones, en una proporción mayor a la correspondiente a dicho porcentaje. También se podrá obtener la devolución de los impuestos correspondientes de las mermas y desperdicios de los insumos que se incorporen a las mercancías que se exporten.

La integración nacional se determina, estando a --- 100.00 el porcentaje que representa en relación al valor "Libre a Bordo" de la mercancía exportada, el valor factura de -- todos los insumos importados incorporados a dicha mercancía.

Para los efectos de poder obtener dichos beneficio, - se crean los certificados de derecho de importación de mercancías para la exportación, DIMEX, que son los documentos mediante los cuales se acreditarán los derechos correspondientes.

Las aduanas permitirán la importación de mercancías - contra entreta de los "certificados". La autoridad aduanera - cancelará y conservará el certificado que recabe, aún cuando - el valor de la mercancía sea inferior al valor del mismo. Si-

el valor factura de la mercancía a importar esta expresada en moneda distinta al dólar de E.U., la equivalencia respectiva - se calculará con base en las determinaciones de tipos de cambio que periódicamente publica el Banco de México vigente a la fecha en que se realice la importación.

Las importaciones con "certificados" deberán efectuarse con pedimentos en los que se anote la leyenda "Importación con certificados de Derecho a la Importación para la Exportación número (S)".

Los impuestos a la importación correspondiente a la mercancía importada al amparo de los "Certificados" serán cubiertos de conformidad a los establecido por la Ley Aduanera. Los titulares o las personas que reciban la transferencia de los mismos, tendrán derecho a obtener la devolución de impuestos de importación pagados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas por ellos.

Las personas físicas o morales podrán solicitar a la institución de crédito que haya registrado el compromiso de venta de divisas, a más tardar el día hábil siguiente a aquel que venza el plazo para cumplir dicho compromiso, "certificados" por un monto hasta el total equivalente al 30% del valor de las mercancías exportadas al amparo del citado compromiso, o bien por el porcentaje autorizado por la SECOFI. Para tal -

efecto el interesado deberá declarar bajo protesta de decir -
 verdad, que sus exportaciones cumplen el requisito de integra-
 ción nacional mínimo de pedido requerido. Si el exportador --
 cumple el compromiso de ventas de divisas en parcialidades, po-
 drá solicitar "certificados" por el importe proporcional que -
 corresponda. Si la cantidad a recibir fuera de \$ 501.00 Dlls.
 se le entregará un certificado por \$ 1 000.00 Dlls.; pero si-
 la cantidad a recibir es de \$ 500.00 Dlls. no tendrá derecho -
 al "certificado".

El exportador que no cumple con su CVD dentro del pla-
 zo ordinario perderá el derecho a obtener "Certificado". Asi-
 mismo las instituciones de crédito se abstendrán de proporci-
 onar "certificado" a aquellos exportadores que no esten al co--
 rriente de sus demás obligaciones de control de cambios. Se -
 excentua de los beneficios de los "certificados" a la exporta-
 ción de las mercancías comprendidas en las fracciones arancela-
 rias de la Tarifa General de Exportación siguientes:

27.09 a 01	27.10 a 05
27.10 a 01	27.10 a 99
27.10 a 02	27.11 a 01
27.10 1 04	27.11 a 04

No tendrán derecho a recibir "certificados" o a que -
 se les transfieran los mismos, por un plazo de un año indepen-

dientemente de las sanciones que resulten aplicables por la obtención o uso indebido de los que se les haya otorgado o -- transferido, quienes realicen cualquiera de los siguientes actos:

- 1) Importen mercancías al amparo de "certificados" y no las destinen a la operación de sus empresas o las de sus proveedores o las comercialicen.
- 2) Obtengan "certificados" sin cumplir la proporción mínima -- del grado de integración nacional requerida.

C) Programas de Importación temporal para producir ar tículos de exportación.

Todas las personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías, podrán obtener la autorización de un programa de importación temporal.

Se podrán importar temporalmente las siguientes mercancías:

- 1) Materias primas e insumos que se destinen totalmente a integrar o producir mercancías de exportación.
- 2) Envases y empaques que se destinen a contener mercancías de exportación.

- 3) Combustibles, lubricantes, materiales, refacciones y otros bienes que intervengan directamente en los procesos de transformación o producción de las mercancías de exportación.
- 4) Maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas y moldes destinados al proceso productivo de las mercancías de exportación.
- 5) Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal con actividad exportadora.

Una vez aprobados los programas, los programas para realizar las importaciones temporales o las exportaciones a que se refieran los mismos, no se requerirá de permisos previos ni de autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase, salvo que los programas incluyen mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias o fitopecuarias.

Los exportadores que realizan exportaciones temporales de mercancías al amparo de este beneficio no requerirán tener la propiedad de las mismas. Las autoridades de los programas las llevarán a cabo la SECOFI y SHCP, por conducto de la Dirección General de Aduanas y de controles al comercio exte-

rior de productos industrializados.

Para obtener la autorización correspondiente al programa antes mencionado, se debe presentar la solicitud debidamente requisitada a la SECOFI, la cual dara a conocer el instructivo. Y su vigencia sera de 2 años propagables y los exportadores deberán informar anualmente a la SECOFI de sus exportadores.

Los plazos de permanencia de las mercancías importadas temporalmente son los siguientes:

- 1) Por un año prorrogable hasta uno más, las mercancías comprendidas en los incisos 1 y 2.
- 2) Las mercancías del inciso 3 serán consideradas como mermas y no requieren acreditar su retorno al extranjero.

SELECCION DEL MEDIO DE TRANSPORTE MAS ADECUADO.

Al elegir el medio de transporte deberá tomarse en cuenta las características del producto a transportar. Estas características son:

-Distancia.

El punto de salida es el Aeropuerto de la Ciudad de -

México y el destino es el Aeropuerto de la Ciudad de Houston; como se puede apreciar la distancia es realmente cercana, por lo que el medio de transporte más adecuado es el aéreo.

-Volumen.

Gracias a lo compacto de su diseño, el cual está mejorado, respecto del de la competencia, el volumen que pudiera representar una desventaja, es todo lo contrario pues su tamaño es ideal para el transporte por avión.

-Peso.

Por las razones expuestas en el punto anterior su peso es reducido.

-Facilidad de Manejo.

Los arrancadores son partes o refacciones, por lo cual son o forman una sola pieza la cual se empaqueta individualmente, el manejo de éstos es sencillo.

-Costo.

El costo del transporte aéreo en relación con los demás tipos de transporte en cuanto a precio resulta más caro, pero esta característica que pudiera considerarse como una desventaja no lo es, ya que nuestro producto tiene una gran de-

manda, misma que requiere sea satisfecha en el corto plazo.

También su empaque y embalaje que son lo más sencillos y no requieren los mismos cuidados que los demás transportes, son factores que influyen en la determinación de que su transporte se por vía aérea.

FORMULACION DE LA COTIZACION.

Para la formulación de la cotización es indispensable determinar las condiciones de venta y entrega. Las formas más usuales de cotizar son las siguientes:

-Punto de Origen.- El precio del producto será precio de venta normal, puesto en la bodega del comprador.

-L.A.B. (F.O.B.).- Es el precio punto de origen más los gastos necesarios para situar la mercancía a bordo del transporte que el comprador señale.

-L.A.C. (F.A.S.).- Libre al costado del barco, incluye precio L.A.B. Vagón, gastos necesarios para llevar la mercancía al costado del barco que lo transportará a su puerto de destino.

-L.A.B. (F.O.B.).- Barco libre a bordo del barco. Es-

ta cotización se hará adicionando el precio L.A.C. - (F.A.S) Los gastos que se necesiten para poner la -- mercancía a bordo del barco.

-C. y F. (C y F). Costo y Fletes.- Incluye precio - F.O.B. barco, más gastos de flete marítimo.

-C.S.F. (C.I.F.).- Costo, seguro y flete.- Es el precio cotizado en c. y f. más gastos de seguro marítimo.

La forma de venta y entrega elegida en éste caso fué L.A.B., Aeropuerto. El riesgo de pérdida o daños es transmitida del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido recepcionada por la línea aérea en el aeropuerto de salida.

A continuación se describen las condiciones para el - vendedor y el comprador:

LIBRE A BORDO AEROPUERTO.

El vendedor deberá:

- 1) Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra venta, suministrando todas las pruebas de - conformidad requeridas por el mismo contrato.

- 2) Entregar la mercancía a bordo del avión designado por el comprador en el aeropuerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador que la mercancía a quedado cargada a bordo del avión.
- 3) Obtener, por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria.
- 4) Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente pasado a bordo del avión en el aeropuerto convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que el de-
ba cumplir para poner la mercancía a bordo.
- 5) Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto --
sin embalar.
- 6) Asumir los gastos de verificación necesarias para la entrega de la mercancía.
- 7) Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que cer-
tifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del avión señalado.

- 8) Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite - y lo pague el certificado de origen.
- 9) Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino.

EL COMPRADOR DEBERA:

- 1) Fletar por su cuenta un avión o reservar el espacio necesario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del avión.
- 2) Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado a bordo el avión en el aeropuerto estipulado y pagar el precio convenido.
- 3) Si el avión por él señalado, no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido o no puede cargar las mercancías o termina de cargar antes de la fecha o antes del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido siem-

pre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada de cualquier -- otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

- 4) Si él no señalado a tiempo el nombre del avión o si se ha - reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o - el derecho a escoger el aeropuerto de embarque y siempre -- que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, sopor - tar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto - riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de -- vencimiento del plazo convenido siempre y cuando la mercan - cía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 5) Asumir los gastos de obtención y el costo del conocimiento - de embarque.
- 6) Asumir los gastos de obtención y el costo de los certifica - dos de origen y los documentos consulares.

OBTENER EL PEDIDO EN FIRME.

Grupo Indecon International Inc.,
 2400 Fountainview, Suite 308
 Houston, Texas 77057, U.S.A.
 TLX: 308331-INDI-VR, TEC: (713) 782 2285

De acuerdo con la cotización enviada por ustedes, y -
 estando de acuerdo con el precio, nos permitimos enviarles el-
 siguiente pedido de arrancadores.

ARRANCADOR	PRECIO U.	CANTIDAD	PRECIO TOT-MN.	PRECIO US- DLS.
Tipo 1	97 825	35	3 423 875	3 709.50
Tipo 2	112 445	35	3 935 575	4 263.90
Tipo 3	234 525	18	3 861 450	4 183.59
Tipo 4	462 250	22	10 169 500	11 017.88
Tipo 5	844 305	22	18 574 710	20 124.28
Tipo 6	1376 645	09	12 389 805	13 423.41

LUGAR DE ENTREGA Y PLAZOS.

De acuerdo con los términos de venta L.A.B., aeropuer-
 to, el lugar de entrega de la mercancía será el Aeropuerto In-
 ternacional de la Ciudad de México.

El vendedor se obliga a colocar la mercancía en el -
aeropuerto y avisar sin demora a la compradora.

Asimismo la compradora tendrá la obligación de avisar
a la vendedora con una anticipación no menor de 5 días, el nom-
bre del navío, en este caso la línea utilizada será AERO MEXICO,
y el lugar de embarque y la fecha de entrega de la mercancía.

FORMAS DE PAGO.

En toda transacción comercial existe un contrato de -
compra-venta, por medio del cual se estipulan las condiciones,-
requisitos y responsabilidades a que deben acogerse las partes-
contratantes.

Dentro de dichas estipulaciones se deberá fijar la -
forma de pago que puede realizarse de las siguientes maneras:

A) PAGOS POR ADELANTADO:

El exportador exige al importador el pago por adelan-
tado antes de entrar en el acuerdo de ventas.

Las condiciones en que habitualmente el importador -
acepta hacer pagos anticipados son las siguientes:

1) Si la demanda es mayor a la oferta (mercado de vendedores)

- 2) Si el vendedor domina el mercado.
- 3) Si el pago adelantado solo se aplica una parte del valor total de la orden de compra, como 25% a 50%
- 4) Cuando se trata en operaciones en que el fabricante tuviese que adquirir materiales costosos para producir el artículo solicitado.
- 5) Naturalmente no supone los riesgos para el vendedor.

B) PAGOS CON LA ORDEN DE COMPRA.

- 1) El pago viene acompañado por la orden de compra.
- 2) La aceptación de la orden y del pago obligan al exportador - contractualmente, a despachar la orden citada.
- 3) No implica riesgos para el vendedor, pero si para el comprador.

C) VENTAS EN CUENTA CORRIENTE.

- 1) Al hacer un embarque de mercancías el importador recibe la - factura correspondiente que debe pagar dentro de determinado periodo.

- 2) Este es un procedimiento que se emplea comunmente en el comercio interno pero no ofrece proteccion al exportador cuando se aplica al comercio internacional . Por consiguiente se aplica rara vez en las transacciones de exportación.

Los tipos de arreglos en cuenta corriente son:

- 1) Condiciones ordinarias: significa generalmente que el pago debe hacerse dentro de los 30 dias siguientes a la fecha de la factura.
- 2) Vencimiento establecido:
 - A) Puede exigirse el pago dentro de un periodo que fluctúa entre 30 y 120 dias a partir de la fecha de la factura.
 - B) La fecha del vencimiento corresponde a los diez dias siguientes al fin del mes en que se haya efectuado el embarque. Esta formula concede, en realidad, menos de 30 dias de crédito y se emplea cuando el comprador radica en un pais vecino y solo el tiempo que requiere el tránsito puede consumir la mayor parte del periodo de crédito.
- 3) A consignación:
 - a) El embarque se realiza sin pago previo alguno, pero la propiedad legal de las mercancías sigue siendo del exportador.

- b) El importador paga por la mercancía recibida a medida que la vende.
- c) La venta a consignación esta protegida por las leyes nacionales lo que debe comprobarse.
- d) Algunas veces el exportador puede tener la propiedad parcial de las fianzas de cumplimiento o mediante la consignación de las mercancías de un agente bancario, cuyo crédito está asegurado.
- e) Es un buen sistema cuando se trata de la venta de pequeñas cantidades de mercancía o de lotes de muestras.
- f) Aún cuando estan generalmente cubiertos por las condiciones de las cuentas corrientes, es bueno reforzarlas con otros arreglos, por ejemplo seguros comerciales.

La forma de pago que se utilizó en este caso fué la de pagos con la orden de compra, explicada anteriormente.

Otra forma muy frecuente de efectuar el pago de mercancía es mediante el cobro de títulos de crédito, generalmente pagarés suscritos por el importador o giros y/o letras de cambio extendidas a cargo del mismo por el exportador, y estos son:

A) GIROS BANCARIOS A LA VISTA:

Se puede definir el giro bancario a la vista como una orden formal de exportador al importador para que este pague el valor de las mercancías vendidas en las condiciones acordadas.- Demanda el pago inmediato, contra prestación ante el importador o el banco correspondiente y puede estipular el pago en el país del exportador o en cualquier lugar del extranjero.

B) TIPOS DE GIROS A LA VISTA:**- Giros contra documentos de embarque.**

Son los giros que son acompañados con los correspondientes documentos de embarque, una de las ventajas de operar a través de estos documentos, es que el exportador puede impedir el entregar mercancías al importador hasta que este pague el giro correspondiente.

- Giros Limpios.

Son aquellos giros en los cuales no se acompaña documento alguno para su cobro. Ocasionalmente este tipo de cobro se utiliza cuando existe una confianza mutua entre comprador y vendedor, ya que los documentos de la venta y el conocimiento de embarque se envían directamente al importador (comprador) independientemente del giro, para permitirle al importador examinar las mercancías antes de los trámites de aduana.

- Letras de Cambio o Giros a Plazo.

Son instrumentos que demandan un pago a plazos determinados de 30, 60 o más días.

Existen dos modalidades, letras de cambio o giros a determinados días vista, cuyo vencimiento se cuenta a partir del momento de su aceptación por parte del importador, y los giros o letras a una fecha determinada, cuya fecha de vencimiento se cuenta a partir de la fecha en que son girados por el vendedor, estos documentos son extendidos o girados por el exportador a cargo de su cliente, en este caso también se acostumbra que al documento expedido se le anexen los documentos de embarque y que estos se entreguen contra aceptación.

- Giros a Días Fecha Limpios.

Son giros que no están acompañados por los documentos de embarque, este tipo de cobro no es aconsejable por el hecho de que el exportador está virtualmente a merced del importador en lo que se refiere a su pago e implican gran confianza en la responsabilidad del comprador en el extranjero.

- Carta Remesa o Cobranza.

Son las remesas de documentos, tanto limpias como documentarias, encargadas a un Banco para su cobro.

- Remesas Limpias.

Son aquellas que consisten en una o más letras de cambio, ya-

sea que estas hayan sido aceptadas o no, así como cualquier otro documento similar que se utilice para lograr el pago de dinero (los cuales no llevan facturas, documentos de embarque o que representan títulos de propiedad, ni otros documentos semejantes o de otra naturaleza.

- Remesas Documentarias.

Son todos aquellos documentos que llevan otros anexos, para ser aceptados contra pago, aceptación, expedición de un recibo confidencial, o de cualquier otra carta de compromiso, ya sean libres de pago o mediante el incumplimiento de otros requisitos y condiciones.

- Girado.

Es la firma señalada en la carta remesa para que se le presente la cobranza.

- Aceptación Comercial.

Es la confirmación por escrito por parte del importador (comprador) acerca de la fecha y lugar de pago (cheques, pagafes, etc).

CARTAS DE CREDITO O CREDITOS COMERCIALES DOCUMENTARIOS.

Se puede definir a un crédito documentario o carta de crédito documentario comercial como el documento mediante el --

cual una institución bancaria se obliga, por cuenta de un comprador (importador), a pagar a un vendedor (exportador) determinada suma de dinero dentro de un plazo también determinado y -- contra la entrega de documentos que demuestren el embarque o entrega de mercancía bajo condiciones expresamente señaladas en la carta de crédito.

- Partes que Intervienen:

- a) Ordenante (importador)
- b) Banco Emisor (el que gira).
- c) Beneficiario (exportador)
- d) Banco Intermediario.

- Circunstancias que hay que tener presentes.

- A) Aquien corresponde concretar los documentos que deben ser exigidos.
- B) Aquien corresponde entregarlos. (vendedor, beneficiario).
- C) Quien debe examinarlos (Banco).

- Clasificación:

- 1) Revocables.-- Aquel que puede ser modificado o cancelado -- por el banco emisor sin necesidad de consultar previamente al beneficiario, siempre y cuando éste no haya presentado con anterioridad a ese acto la documentación correspondiente.

El beneficiario nunca tiene garantía de que antes de presentar la documentación no sea modificado o incluso cancelado dicho crédito.

- 2) Irrevocable.- Constituye un compromiso formal de pago frente al beneficiario que no puede ser modificado, ni cancelado -- con la conformidad tácita de las partes interesadas. Un -- crédito irrevocable es un compromiso en firme por parte del Banco Emisor y constituye la garantía formal de dicho banco frente al beneficiario un crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco, sin compromiso por parte de este último, pero cuando un Banco emisor autoriza a otro banco para confirmar, esta confirmación constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador.

El crédito documentario: Es el medio de pago más perfecto y más seguro cuando existe y sobre todo si conseguimos -- que sea irrevocable y confirmado; y las modalidades de este crédito son:

- A) Directo.- Existe un solo banco, el banco emisor -- que puede ser al mismo tiempo avisador, pagador, aceptante o negociador (título de crédito). Una vez abierto el crédito documentario, el banco emisor comunica la apertura directamente al beneficiario.

B) Indirecto.- Este tipo de negociaciones se hace imprescindible la figura de los bancos. El banco emisor no reserva la operación para sí mismo, sino que solicita la colaboración de otro banco establecido en la plaza de la residencia -- del vendedor que facilita la tramitación y canalización de la operación.

-Credito Documentario Confirmado.- El banco intermediario añade su confirmación al crédito abierto por el banco -- emisor quedando así comprometido en igual forma. La confirmación constituye un compromiso en firme por parte del Banco Con firmador. De que las estipulaciones de pago o aceptación serán debidamente cumplidas. La confirmación no puede ser modificada ni anulada sin la previa conformidad de las partes contrastantes.

REVISION Y EJECUCION DE LA OPERACION.

De acuerdo con la ley aduanera de los Estados Unidos Mexicanos, la exportación principia en la fecha de presentación de las mercancías a las oficinas aduanales y termina con la salida de las mismas del territorio o aguas nacionales.

Para llevar a cabo la operación, es necesario conocer los siguientes puntos clave:

a) Hoja de Costos.

- B) Costos y Precios.
- C) Adecuar la Cotización.
- D) Utilidad y Dimensión.
- E) Trabajar con el Agente Aduanal.
- F) Ejecutar la Operación.

HOJA DE COSTOS.

Este documento es sumamente indispensable en la determinación de los costos, en los que la empresa exportadora incurrirá a efecto de poder determinar con precisión al precio de venta final que ofrecerá a su comprador. Es importante también que, el exportador, cuente con asesoría ya que el saber manejar los costos en forma óptima, puede representar una participación adecuada en los mercados internacionales.

El formato de Hoja de Costos Anexo, da a conocer a el exportador los gastos más comunes que se tendrán que erogar al realizar este tipo de operaciones comerciales.

Es importante señalar que dichos gastos variarán en función de la menor o mayor responsabilidad que se tenga y que se fije en los contratos de Compra-Venta, los que generalmente se basan en los Incoterms (Internationa Comercial Terms) o términos Internacionales de Comercio.

HOJA DE COSTOS

TRANSPORTE AEREO

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		VALOR SEGUN DOTACION
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA: Precio de venta por embarque en planta Costo de exportación Aerías, números y etiquetas I.V.A. #1: PRECIO EN PLANTA (EX-WORKS)					
AMBITACION DE DOCUMENTOS: Precios Inscripciones Minutas Fretes Lisas Letras temporales (si se requiere para exportación o importación temporal para exportación) Lisas					
COLECCIÓN: Fretes de la bodega del exportador a la aduana del aeropuerto de salida Fretes de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas (si se requiere)					
IMPUESTOS: Impuesto de exportación en caso de estar gravado el producto					
ESPACIO AEREO: Documentación (Cita Aérea, Pedimento de Exportación, Telex, Telegrama, etc.) Costos complementarios #2 Servicios Puente Aéreo (según D.O. 7 Oct. 1976) #3 Licencias #4 I.V.A. #1					
BOARDS: Hasta el cargo del avión PRECIO LIBRE A BORDO (P.O.B.) AEROPUERTO, INTERNA, SALIDA					
VALOR SUPLENTE: Costo de transporte aéreo PRECIO COSTO Y FLETE (C.F.) AEROPUERTO, INTERNA, DESTINO					
BOARDS: Hasta lugar de destino convenido PRECIO, COSTO, DESTINO Y FLETE (C.D.F.) AEROPUERTO, INTERNA, DESTINO					

BOARDS
DIRECCIÓN DE ORIENTACION Y APOYO

OBSERVACIONES

#1 En este caso, la propia Ley del IVA marca la exención de dicho impuesto para todos los productos y servicios que incurran en las operaciones que se destinan a la exportación o en todo caso su devolución o acreditamiento.

#2 Para precio FOB estos gastos se aplicarán sobre el valor factura, y para precio CIF se aplicarán sobre valor factura, más gastos complementarios, incluyendo derechos e impuestos. Es recomendable que en la factura se desglose el precio FOB y CIF (en caso de utilizarse este último término).

#3 Este cargo se aplicará sobre el importe que comprobadamente describe el cliente para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá evitarse si se anticipan dichos fondos.

NOTA: Este formato está condicionado a las necesidades de cada empresa.

FECHA **TIPO DE CAMBIO**

-COSTOS Y PRECIOS.

ARRANCADORES	COSTOS DE PRODUC	COSTO EMBALAJE
Tipo 1	27 300	6 825
Tipo 2	31 380	7 845
Tipo 3	59 700	14 925
Tipo 4	129 000	32 950
Tipo 5	235 625	58 905
Tipo 6	384 180	96 045

En la tabla anterior el costo de embalaje se determinó al 25% del costo de producción.

El empaque y embalaje, como se mencionó anteriormente consiste en cajas de cortón para empacar, las cuales son de tipo delgado para los tamaños 1 y 2 y para los tamaños 3, 4, 5 y 6 se utiliza el cartón corrugado. También anteriormente se señaló a los proveedores.

ARRANCADORES	PRECIO DE LISTA	PRECIO DE EXPORTACION
Tipo 1	91 000	97 825
Tipo 2	104 600	112 445
Tipo 3	199 000	234 525
Tipo 4	430 000	462 250
Tipo 5	785 400	844 305
Tipo 6	1 280 600	1 376 645

La determinación del precio de exportación se realizó tomando como base el precio de lista para ventas nacionales más el costo del embalaje.

CONTRATACION DEL AGENTE ADUANAL.

El empresario que pretende importar o exportar alguna mercancía, deberá contratar los servicios de un agente aduanal, en la práctica, se concreta una plática con el que haya sido -- seleccionado y empieza a darle pedidos de exportación para su - despacho aduanal.

-Selección del Agente Aduanal.

Son recomendables las siguientes características:

- A) Experiencia
- B) Rapidez en los despachos aduanales.
- C) Honradez.

-Carta de Instrucciones.

Es un documento que elabora el exportador, mediante - el cual se giran las ordenes correspondientes de embarque al -- Agente Aduanal, desglosándose detalladamente todos los datos es pecíficos del mismo.

No existe un formato uniforme al respecto y todos los

datos que deben contener estos documentos son en función del tipo de cotización y producto de que se trate, esto es con la finalidad de agilizar los trámites de los embarques, como el contar con un documento que contemple por escrito las instrucciones que se han girado y sirva también como una forma de control.

-Coordinación con los Agentes Aduanales.

Esta coordinación deberá hacerla el Departamento de Tráfico, en caso de que no lo tenga la empresa, compras o ventas son los encargados de coordinar las Acciones de los Agentes para que la mercancía sea despachada adecuadamente y entregarla a tiempo.

-Revisión de las Facturas Aduanales.

Es recomendable que se revisen las facturas aduanales porque hay ciertas partidas, como sólo este documento que nos puede amparar si las erogaciones realizadas fueron las correctas.

Las facturas de los Agentes Aduanales o Cuentas de Gastos deben de venir acompañadas del pedimento, ya sea de importación o de exportación, como únicos comprobantes que podemos exigir.

INSTITUTO VENEZOLANO DE COMERCIO EXTERIOR

CARTA DE INSTRUCCIONES AL AGENTE ADUANAL

FECHA:
 LUGAR:
 C. Y PAIS:
 C. O TELEF.:

CONSIGNATARIO:
 - NOMBRE:
 - DIRECCION:
 - CIUDAD Y PAIS:
 - TELEFONO O TELEFONOS:

NOTIFICAR A:
 - NOMBRE:
 - DIRECCION:
 - CIUDAD Y PAIS:
 - TELEFONO O TELEFONOS:

No.	No. DE BULTOS	EMBALAJE	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	PESO BRUTO	VOLUMEN	VALOR

GASTOS FLETES POR COBRAR

GASTOS PAGADOS POR COBRAR

SEGURO

OTROS ADICIONALES:

DOCUMENTACION QUE SE ANEXA:
 - FACTURA COMERCIAL
 - CERTIFICADO DE ORIGEN
 - FACTURA CONSULAR
 - GUIA SANITARIA
 - OTROS

INSTRUCCIONES EN CASO DE INTERRUMPCION EN DESTINO:
 - ABANDONAR
 - REFORMAR EMBALAJE
 - ENTREGAR A

FECHA

DESIGNACIONES

CARTA DE INSTRUCCIONES AL AGENTE ADUANAL

DESTINO :
 TIPO :
 PAIS :
 TELEFONO :

CONSIGNATARIO :
 - NOMBRE :
 - DIRECCION :
 - CIUDAD Y PAIS :
 - TELEFONO O TELEFONOS :

NOTIFICAR A :
 - NOMBRE :
 - DIRECCION :
 - CIUDAD Y PAIS :
 - TELEFONO O TELEFONOS :

CANTIDAD	No. DE CUSTOS	EMBALAJE	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	PESO BRUTO	VOLUMEN	VALOR

FLETES POR COBRAR

GASTOS PAGADOS POR COBRAR

SEGURO

OTROS ADICIONALES:

DOCUMENTACION QUE SE ANEJA:
 - FACTURA COMERCIAL
 - CERTIFICADO DE ORIGEN
 - FACTURA CONSULAR
 - GUIA SANITARIA
 - OTROS

INSTRUCCIONES EN CASO DE REEMBOLSO
 CAR EN DESTINO:
 - ADUANAS
 - REFORMAR EMBALAJES
 - CERTIFICAR A

FECHA

CONSIGNATARIO

- REvisión de los Pedimentos de Exportación.

En los pedimentos de exportación deben revisarse los cálculos de los impuestos de importación o exportación, la fracción arancelaria que se le proporcionó al Agente Aduanal para que se usara en el despacho, el valor oficial y el valor factura así como la firma de aprobado por el vista aduanal.

Dentro de la gama de Agentes Aduanales que operan -- principalmente en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y la Aduana de Nuevo Laredo, Tamaulipas, se -- eligió operar con dos Agentes Aduanales:

1) A. Palazuelos y Cfa., S.A.

Con número de patente 114, Nombre: Alfredo Palazuelos G.

Domicilio en México: Colima No. 114 Col. Roma México 7 D.F.

Tel. 511 10 65 533 14 30 511 11 07

Telex: 027-72-318.

Domicilio en Nuevo Laredo: Mendoza No. 115 Despacho 5

Tel. 2 24 05 2 25 68

Telex: 015838

Apto. Postal: No. 126

Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Línea que representa: Exportación Excepto Aeroplót.

Servicios que presta: Recolección y Reparto de Carga a Domicilio.

Despacho Aduanal en el Aeropuerto. -

Asesoría sobre trámite de documentos -
necesarios. Trámite de documentos -
necesarios.

Corresponsales Nacionales y Extranjeros: Aguascalientes, -
Cuernavaca, León, Argentina, Alemania,
Brasil, Venezuela, El Salvador, Panamá,
E.U.A., Puerto Rico, Inglaterra, Fran-
cia, España, Holanda, Guatemala.

2) Aerofletes Internacionales S.A.

Con número de patente 521, Nombre: José González González.

Domicilio en México: Miguel Jacientes No. 8 Col. Moctezuma
C.P. 15620, México, D.F.

Tel. 762 64 37 762 83 87

Oficinas en Aeropuerto: Local No. 4 Edificio Agentes Aduana-
les.

Tel. 762 84 55 762 15 22 762 85 22

Líneas que representa: Exportación, todas menos Aeroflot y -
Cubana de Aviación.

Servicios que presta: Recolección y reparto de carga a domi-
cilio.

Despacho de Aduana en el Aeropuerto.
Asesoría en la tramitación de documen-
tos.

Tramitación de Documentos.

Corresponsales Nacionales y Extranjeros: Nuevo Laredo, Tamau
lipas. Veracruz. Veracruz.
Nueva York, E.U.A.

OBTENCION DE LA DOCUMENTACION.

Normalmente, los documentos que son requeridos en la
exportación son los siguientes:

DOCUMENTOS

Factura Pro-Forma
Pedido
Permiso de Exportación
Factura Comercial
Factura Consular
Pedimento Aduanal
Conocimiento de Embarque
Certificad de Origen
Certificado de Peso
Certificado de Calidad
Certificados Fitosanitarios
Certificados Sanitarios
Póliza de Seguros
Póliza de Fianza

PROPORCIONADOS POR:

Exportador.
Importador
SOOFI
Exportador
Consulados
Agente Aduanal
Compañía Transportista
SECOFI
Cias. de Control y Au-
toridad Portuaria.
Cfas de Control de Ca-
lidad, SECOFI.
S.A.R.H.
Srfa. de Salud.
Cfa. de Seguros.
Cfa. de Fianzas

DOCUMENTOS:

Lista de Empaque-peso
Permiso de Importación

C.V.D.

Carta de Crédito

Registro Nal. de Importadores
y Exportadores

PROPORCIONADOS POR:

Exportador

Autoridad del País al-
que se exporta.

BANCOMEXT o Bca. Nacio-
nal país exportador.

Inst. Bancaria confi-
denciales en el país ex-
portador (La inst. ban-
caria debe ser del
país importador).

S.H.C.P.

A N E X O

F.M. ⚡ C.L. ELECTRIC DE MEXICO S.A.

ORIENTE 233 No. 341, COL. AGRICOLA ORIENTAL 07000
 DELEGACION IZTACALCO, MEXICO D.F. TEL. 5 88 01 55
 - 7 63 10 33 . TELEX 203183 FMIC-EM.

DATE:
 CUST. P.O. No.
 CUST. REQ. No.
 FMyCL EM P.O. No.
 M.R. No.

TERMS:

QUANTY		DESCRIPTION	UNIT PRICE	AMOUNT
order	shipped			
		SOLD TO:		
		SHIPPED TO:		

SHIPPED _____ VIA _____ APPROVED _____

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Item	Gross Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
Part 5. - ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT						
Part 5 headnotes:						
<p>1. This part does not cover --</p> <p>(i) electrical insulators or insulating materials (classifiable in other schedules according to materials of which made);</p> <p>(ii) certain carbons, electrodes, and brushes provided for in part IE of schedule 5;</p> <p>(iii) ceramic electrical ware (part 2D of schedule 5);</p> <p>(iv) electric blankets and other electrically warmed bedding (see part 3B of schedule 3);</p> <p>(v) washing machines, ironing machines, sewing machines, and other machines provided for in parts 4 or 6 of this schedule; or</p> <p>(vi) electrical instruments and apparatus provided for in schedule 7.</p> <p>2. For the purposes of this part (items 682.05 and 682.07), the rated lvs of a transformer is the kilovolt-ampere output on a continuous duty basis at the rated secondary voltage (or amperage, when applicable) and at the rated frequency without exceeding the rated temperature limitations.</p> <p>3. The provisions of this headnote apply to "tele- vision apparatus and parts thereof" provided for in items 684.92 through 685.08 inclusive, of this part.</p> <p>(a) The term "complete", as used to describe television receivers, means a television receiver, fully assembled, whether or not packaged or tested for distribution to the ultimate purchaser.</p> <p>(b) For the purposes of items 685.00 and 685.16--</p> <p>(i) each subassembly that contains as a component, or is covered in the same entry with, one or more of the following television components, viz., tuner, channel selector assembly, antenna, deflection yoke, degaussing coil, picture tube mounting bracket, grounding assembly, parts necessary for fitting the picture tube or tuner in place, consumer operated controls, or speaker, shall be classified in item 685.15; and</p> <p>(ii) each subassembly shall be counted as a single unit, except that two or more different printed circuit boards or ceramic substrates covered by the same entry and designed for assembly into the same television models shall be counted as one unit.</p> <p>4. For the purposes of this part "transceivers" are combinations of radio transmitting and receiving equipment in a common housing, employing common circuit components for both transmitting and receiving, and which are not capable of simultaneously receiving and transmitting.</p>						

ORIGINAL
 PRECIS CON FALLAS DE ORIGEN

**SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment**

Item	Stat. Suf-fts	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Part 5. - ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT				
		<p>Part 5 headnotes:</p> <p>1. This part does not cover --</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) electrical insulators or insulating materials (classifiable in other schedules according to materials of which made); (ii) certain carbons, electrodes, and brushes provided for in part 1E of schedule 5; (iii) ceramic electrical ware (subpart 2D of schedule 5); (iv) electric blankets and other electrically warmed bedding (see part 5B of schedule 3); (v) washing machines, ironing machines, sewing machines, and other machines provided for in parts 4 or 6 of this schedule; or (vi) electrical instruments and apparatus provided for in schedule 7. <p>2. For the purposes of this part (items 682.05 and 682.07), the rated kva of a transformer is the kilovolt-ampere output on a continuous duty basis at the rated secondary frequency (or amperage, when applicable) and at the rated frequency without exceeding the rated temperature limitations.</p> <p>3. The provisions of this headnote apply to "television apparatus and parts thereof" provided for in items 684.92 through 685.08 inclusive, of this part.</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) The term "complete", as used to describe television receivers, means a television receiver, fully assembled, whether or not packaged or tested for shipment to the ultimate purchaser. (b) For the purposes of items 685.00 and 685.16-- <ul style="list-style-type: none"> (i) each subassembly that contains as a component, or is covered in the same entry with, one or more of the following television components, viz.: <ul style="list-style-type: none"> tuner, channel selector assembly, antenna, deflection yoke, degaussing coil, picture tube mounting bracket, grounding assembly, parts necessary for fixing the picture tube or tuner in place, consumer operated controls, or speaker. shall be classified in item 685.15; and (ii) each subassembly shall be counted as a single unit, except that two or more different printed circuit boards or ceramic substrates covered by the same entry and designed for assembly into the same television models shall be counted as one unit. <p>4. For the purposes of this part "transceivers" are combinations of radio transmitting and receiving equipment in a common housing, employing common circuit components for both transmitting and receiving, and which are not capable of simultaneously receiving and transmitting.</p>				

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

**SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 3. - Electrical Machinery and Equipment**

Page 6-151

6 - 5 --

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		<p>5. For the purpose of the tariff schedules hand-held Citizens Band (CB) radio transceivers are Citizens Band (CB) radio transceivers designed for operation in the hand, having a permanently affixed antenna and an internal microphone, and not designed for use with an external power source.</p> <p>6. For purposes of the tariff schedules, the term "entertainment broadcast band receivers" means those radio receivers designed principally to receive signals in the AM (550-1650 kHz) and FM (88-108 MHz) entertainment broadcast bands, whether or not capable of receiving signals on other bands (e.g., aviation, television, marine, public safety, industrial, and citizens band).</p> <p><u>Part 3 statistical headings:</u></p> <p>1. For statistical reporting purposes in this part (item 655.40), "audio machines" are those machines designed specifically for recording, reproducing, or recording and reproducing frequencies in the sound spectrum only.</p> <p>2. For statistical reporting purposes in this part (item 655.40), "video machines" are those designed specifically for recording or recording and reproducing video signals. An audio track may or may not be included on the recording medium.</p> <p>3. For statistical reporting purposes in this part, "stereos" apparatus will be considered to be capable of reproducing two (and no more) discrete audio signals.</p> <p>4. To determine the video display diagonal in items 684.92, 684.95, 685.49, and 687.35, measurements shall be taken of the maximum straight line dimension across that part of the face-plate used for displaying video, and shall be rounded to the nearest inch. Measurements falling exactly on the 1/2 inch shall be rounded to the next larger integer.</p> <p>5. For statistical reporting purposes in this part (item 655.16), the lowest operating frequency will determine the classification.</p> <p>6. For statistical reporting purposes in this part (item 687.74), "memory integrated circuits" are integrated circuits consisting principally of cells capable of storing retrievable data and "micro-processor integrated circuits" are integrated circuits capable of executing a processing program and of storing at least the data necessary for the execution of the program.</p> <p>7. For statistical reporting purposes in this part (item 684.96), the term "incomplete receivers" refers to assemblies other than kits consisting of all parts necessary for assembly into complete color television receivers, which consist at least of, or are covered in the same entry with, a color picture tube and a printed circuit board or ceramic substrate, with components assembled thereon, designed to perform the intermediate frequency amplification functions or the picture and audio demodulation functions of a color television receiver.</p>				

(3rd supp.
9/1/85)

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

Page 6-152

**SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment**

6 - 5 --
682.05 - 682.07

Item	Stat. Suf- fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	2	
		<p>8. For statistical reporting purposes in this part (item 685.24(1)), "marine VHF-FM radio transceivers" are those transceivers capable of transmitting on frequencies from 156.025 to 157.425 MHz (FM) and which have been granted an appropriate type-acceptance by the Federal Communications Commission. These transceivers are capable of receiving signals on frequencies between 156 and 163 MHz (FM), as well as on other bands (e.g., weather, AM/FM entertainment, etc.).</p> <p>9. For the purpose of item 688.36--</p> <p>(a) The term "watches" embraces timepieces (including timepieces having special features such as chronographs, calendar watches, stopwatches, and watches designed for use in skin diving) suitable for wearing or carrying on or about the person, whether or not the module therein is within the definition of "watch module" in headnote 10(b) below.</p> <p>(b) The term "watch module" means a device measuring less than 1.77 inches in width and less than 0.50 inch in thickness, regulated by a quartz crystal or any other system capable of determining intervals of time, with a display or system to which a display can be incorporated.</p> <p>(c) The term "clock module" means any device, other than a "watch module" as defined in headnote 10(b) above, intended or suitable for measuring time.</p>				
		<p>Generators, motors, motor-generators, converters (rotary or static), transformers, rectifiers and rectifying apparatus, and inductors; all the foregoing which are electrical goods, and parts thereof:</p> <p>Transformers:</p>				
682.05		Rated at less than 1 kva.....	8.1% ad val.	6.6% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	20	Rated at less than 40 va.....	No.			
	40	Rated at 40 va or more.....	No.			
682.06	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.....	Free		35% ad val.
682.07		Other.....	3.3% ad val.	2.4% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	10	Unrated transformers.....	No.			
	20	Rated at 1 kva or more, but not over 50 kva.....	No.			
	25	Rated over 50 kva, but not over 100 kva.....	No.			
	35	Rated over 100 kva, but not over 300 kva.....	No.			
	45	Rated over 300 kva, but not over 2,500 kva.....	No.			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-193

6 - 5 --
682.07 - 682.55

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Generators, motors, motor-generators, converters (rotary or static), transformers, rectifiers and rectifying apparatus, and inductors; all the foregoing which are electrical goods, and parts thereof (con.):				
		Transformers (con.):				
682.07		Other (con.):				
(con.)	55	Rated over 2,500 kva, but not over 10,000 kva.....	No.			
	65	Rated over 10,000 kva, but not over 100,000 kva.....	No.			
	75	Rated over 100,000 kva.....	No.			
682.08	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.	Free		35% ad val.
		Motors:				
		Of under 1/40 horsepower:				
682.20	00	Synchronous, valued not over 9A each.....	No.	13.8% ad val.	10% ad val.(D,1) Free (A,E)	90% ad val.
682.25		Other.....		8.1% ad val.	6.6% ad val.(D) Free (A,E,1)	35% ad val.
	20	AC.....	No.			
	40	DC.....	No.			
	60	Other.....	No.			
682.30		Of 1/40 or more but not over 1/10 horse- power.....		4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (A,E,1)	35% ad val.
	20	AC.....	No.			
	40	DC.....	No.			
	60	Other.....	No.			
682.35		Of over 1/10 but under 1 horsepower.....		5% ad val.	Free (A,E,1)	35% ad val.
	05	AC.....	No.			
	10	DC.....	No.			
	15	Other.....	No.			
682.41		Of 1 horsepower or more, but not over 20 horsepower.....		4% ad val.	3.7% ad val.(D) Free (A,E,1)	35% ad val.
		AC:				
	25	Single phase.....	No.			
	30	Polyphase.....	No.			
	35	Other.....	No.			
682.42	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.	Free		35% ad val.
682.45		Of over 20 horsepower but under 200 horsepower.....		1.3% ad val.	Free (A,D,E,1)	35% ad val.
	45	AC.....	No.			
	50	Other.....	No.			
682.46	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.	Free		35% ad val.
682.50		Of 200 or more horsepower.....		4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (A,E,1)	35% ad val.
		Of 200 horsepower:				
	10	AC.....	No.			
	20	Other.....	No.			
		Of over 200 horsepower, but not over 500 horsepower:				
	30	AC.....	No.			
	40	Other.....	No.			
		Of over 500 horsepower:				
	50	AC.....	No.			
	80	Other.....	No.			
682.52	00	Commutators.....	No.	4% ad val.	3.7% ad val.(D) Free (A,E,1)	35% ad val.
682.55	00	Parts of motors of under 1/40 horsepower.....	X.	13.8% ad val.	10% ad val.(D,1) Free (A,E)	90% ad val.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1982)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

6 - 5 --
682.60 - 682.95

Item	Sect. Sub- Fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
682.60		Generators, motors, motor-generators, converters (rotary or static), transformers, rectifiers and rectifying apparatus, and inductors; all the foregoing which are electrical goods, and parts thereof (con.): Other.....		4.1% ad val.	3% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
		Generators, except generator sets:				
	05	Of not over 400 kilowatts.....	No.			
	15	Of over 400 kilowatts, but less than 10,000 kilowatts.....	No.			
	20	Of 10,000 kilowatts or more, but not over 40,000 kilowatts.....	No.			
	30	Of more than 40,000 kilowatts.....	No.			
		Generator sets (integral unit mounted on a common base):				
		Diesel engine driven:				
	31	Of not over 400 kilowatts.....	No.			
	33	Of over 400 kilowatts, but not over 1,000 kilowatts.....	No.			
	35	Of over 1,000 kilowatts.....	No.			
		Gasoline engine driven:				
	42	Of less than 1.5 kilowatts.....	No.			
	44	Of 1.5 kilowatts or more, but not over 5 kilowatts.....	No.			
	46	Of over 5 kilowatts.....	No.			
	48	Other.....	No.			
	49	Motor-generators and rotating converters.....	No.			
	50	Rectifiers and rectifying apparatus.....	X			
	52	Coils and inductors.....	No.			
	54	Lamp ballasts.....	No.			
	56	Parts of transformers.....	X			
	59	Parts of motors (other than commutators and parts of motors under 1/40 horsepower).....	X			
	62	Parts of generators.....	X			
	64	Other.....	X			
682.61	00	Generators, motor-generators, converters (rotary and static), rectifiers and rectifying apparatus, and inductors; all the foregoing, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 8C, schedule 6).....	X	Free		35% ad val.
682.65	00	Any article described in the foregoing items 682.05 to 682.60, inclusive (except 682.50), if Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X	Free		
		Magnets; chucks, clamps, vices and similar work holders, all the foregoing which are magnetic; electro-magnetic clutches and couplings; electro-magnetic brakes; electro-magnetic lifting heads; all the foregoing and parts thereof:				
682.70	00	Permanent magnets.....	No.	4.6% ad val.	3.2% ad val.(D) Free (A,E,I)	45% ad val.
682.71	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X	Free		
682.80	00	Work holders and parts thereof.....	X	5.6% ad val.	4.9% ad val.(D) Free (A,E,I)	30% ad val.
682.90	00	Other.....	X	4.3% ad val.	3.9% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
682.91	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X	Free		
682.95	00	Primary coils and primary batteries, and parts thereof.....	X	6.1% ad val.	5.3% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Item	Stat. Sub- fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Storage batteries and parts thereof: Lead-acid type storage batteries, and parts thereof: 12-volt batteries.....	No.....	6.1% ad val.	5.3% ad val.(D) Free (A*,E,I)	40% ad val.
683.01	00					
683.02	00	If Canadian article and original motor- vehicle equipment (see headnote 2, part 68, schedule 6).....	No.....	Free		
683.03	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6)....	No.....	Free		40% ad val.
683.12		Other, including parts.....		6.1% ad val.	5.3% ad val.(D) Free (A,E,I)	40% ad val.
	10	Batteries.....	No.			
	20	Parts.....	X			
683.13	00	If Canadian article and original motor- vehicle equipment (see headnote 2, part 68, schedule 6).....	X.....	Free		
683.14	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6)....	X.....	Free		40% ad val.
683.15		Other.....		5.8% ad val.	5.1% ad val.(D) Free (A*,E,I)	40% ad val.
		Nickel-cadmium storage batteries: Sealed:				
	05	Incorporated into another product...	No.			
	15	Not incorporated into another product.....	No.			
	25	Other.....	No.			
	40	Other.....	X			
683.16	00	If Canadian article and original motor- vehicle equipment (see headnote 2, part 68, schedule 6).....	X.....	Free		
683.17	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6)....	X.....	Free		40% ad val.
683.20		Hand-directed or -controlled tools with self- contained electric motor, and parts thereof.....		3% ad val.	2.2% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
		Battery drills:				
		Not battery powered:				
	02	With a chuck of less than 1/2 inch capacity.....	No.			
	06	With a chuck capacity of 1/2 inch or more.....	No.			
	05	Battery powered.....	No.			
	07	Hammer drills.....	No.			
	08	Electropneumatic rotary and percussion hammers....	No.			
		Saws:				
	10	Circular saws.....	No.			
	11	Reciprocating and jig saws.....	No.			
	12	Other.....	No.			
		Grinders, sanders and polishers:				
	13	Angle grinders, sanders, and polishers.....	No.			
	14	Belt sanders.....	No.			
	16	Orbital and straight-line sanders.....	No.			
	18	Other.....	No.			
	19	Screwdrivers, nut-runners, and impact wrenches....	No.			
	20	Wrenches.....	No.			
	26	Planers.....	No.			
	30	Other tools.....	No.			
	40	Parts.....	X			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1945)

Page 6-156

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

6 - 5 --
683.30 - 683.62

Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
683.30		Vacuum cleaners, floor polishers, food grinders, and mixers, juice extractors and other electromechanical appliances, all the foregoing with self-contained electric motors, of types used in the household, hotels, restaurants, offices, schools, or hospitals (but not including factory or other industrial appliances or electro-thermic appliances), and parts thereof: Vacuum cleaners, floor polishers, and parts thereof.....	No. No. X	4.2% ad val.	3.4% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	10	Vacuum cleaners: Portable, hand-held type.....	No.			
	30	Other.....	No.			
	40	Parts of vacuum cleaners.....	X			
683.32	60	Other.....	X	4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (A,E,I)	40% ad val.
	10	Food blenders.....	No.			
	15	Food mixers.....	No.			
	20	Can openers (including combination units).....	No.			
	30	Juice extractors.....	No.			
	35	Food grinders, slicers, and choppers.....	No.			
	71	Other electromechanical appliances.....	No.			
	90	Parts of the foregoing.....	X			
683.40	00	Shavers, hair-clippers, and scissors, all the foregoing with self-contained electric motors, and parts thereof: Hair-clippers and parts thereof.....	X	5.5% ad val.	4% ad val.(D) Free (A,E,I)	45% ad val.
683.50		Other.....		4.9% ad val.	4.4% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	20	Shavers.....	No.			
	40	Parts of shavers.....	X			
	60	Other.....	X			
683.60		Ignition magnets, magneto-generators, ignition coils, starter motors, spark plugs, glow plugs, and other electrical starting and ignition equipment for internal combustion engines; generators and cut-outs for use in conjunction therewith; all the foregoing and parts thereof.....	No. No. C. No. No. X	3.3% ad val.	3.1% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	10	Battery charging generators and alternators.....	No.			
	40	Starter motors.....	No.			
	60	Spark plugs.....	C.			
	65	Distributor contact (breaker) point sets.....	No.			
	70	Ignition coils.....	No.			
	90	Other.....	X			
683.61	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 6B, schedule 6).....	X	Free		
683.62	00	Ignition magnets, magneto-generators, ignition coils, starter motors, spark plugs, glow plugs, and other electrical starting and ignition equipment for internal combustion engines; generators and cut-outs for use in conjunction therewith; all the foregoing, if certified for use in civil aircraft (see heading 3, part 6C, schedule 6).....	X	Free		35% ad val.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-157

6 - 5 --
683.65 - 683.95

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
683.65	00	Electric lighting equipment designed for motor vehicles, and parts thereof.....	X.....	1% ad val.	Free (A,D,E,I)	15% ad val.
683.66	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X.....	Free		
683.70	00	Portable electric lamps with self-contained electrical source, and parts thereof: Flashlights and parts thereof.....	No.....	17.5% ad val.	25% ad val.(D,I) Free (A*,E)	35% ad val.
683.80	00	Other.....	X.....	6.6% ad val.	6.6% ad val.(D) Free (A*,E,I)	40% ad val.
683.90		Industrial and laboratory electric furnaces and ovens; electric induction and dielectric heating equipment; electric welding, brazing, and soldering machines and apparatus and similar articles for cutting, and parts thereof: Welding machines and apparatus, and parts thereof.....		2.5% ad val.	2% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	05	Industrial robots.....	No.			
		Other: Arc welding machines: Non-rotating type: AC transformer type.....	No.			
	10	Other.....	No.			
	10	Rotating type.....	No.			
	40	Other welding machines and apparatus.....	No.			
	50	Parts.....	X			
683.95		Other.....		3.1% ad val.	2.5% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
	20	Furnaces and ovens, and parts.....	X			
	30	Induction and dielectric heating equipment, and parts.....	X			
	50	Soldering irons and guns and other soldering machines, and parts.....	X			
	70	Other.....	X			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

Page 6-158

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

6 - 5 --
684.10 - 684.55

Item	Stat Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Electric instantaneous or storage water heaters and immersion heaters; electric soil heating apparatus, and electric space heating apparatus; electric hair dryers, hair curlers, and other electric hair dressing appliances; electric flatirons; electro-thermic kitchen and household appliances; electric heating resistors other than those of carbon; all the foregoing and parts thereof:				
684.10	00	Flatirons: Travel type.....	No.....	3E ad val.	2.2E ad val. (D) Free (A*,E,I)	35E ad val.
684.15	00	Other.....	No.....	9.4E ad val.	6.8E ad val. (D,I) Free (A*,E)	40E ad val.
684.20		Toasters, waffle irons, skillets, ovens, stoves, coffee makers and other portable electro-thermic kitchen and household appliances.....		6.1E ad val.	5.3E ad val. (D) Free (A,E,I)	40E ad val.
	10	Toasters.....	No.			
	20	Coffee makers.....	No.			
	40	Other cooking and food-warming appliances.....	No.			
	80	Other.....	No.			
		Other: Cooking stoves and ranges, and parts thereof:				
684.25	00	Microwave ovens.....	No.....	4E ad val.	Free (A*,E,I)	35E ad val.
684.26	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.....	Free		35E ad val.
684.28		Other, including parts.....		1E ad val. 1/	Free (A,D,E,I)	35E ad val.
	21	Other stoves and ranges.....	No.			
	90	Parts.....	X			
684.31	00	Cooking stoves and ranges, if certified for use in civil air- craft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.....	Free		35E ad val.
684.40		Furnaces, heaters, and ovens, and parts thereof.....		4E ad val.	3.7E ad val. (D) Free (A,E,I)	35E ad val.
	20	Furnaces, heaters, and ovens.....	No.			
	40	Parts.....	X			
684.41	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X.....	Free		
684.42	00	Furnaces, heaters, and ovens, if certified for use in civil aircraft. (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		35E ad val.
684.48		Other appliances and apparatus.....		4.3E ad val.	3.9E ad val. (D) Free (A*,E,I)	35E ad val.
		Hair dressing appliances:				
	05	Dryers.....	No.			
	10	Curlers.....	X			
	15	Other.....	X			
	30	Electro-thermic kitchen and household appliances (nonportable).....	No.			
	50	Other.....	X			
684.51	00	Food warming devices, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		35E ad val.
684.53	00	Other parts: Tubular electrical heating elements.....	No.....	4.3E ad val.	3.9E ad val. (D) Free (A*,E,I)	35E ad val.
684.55	00	Other.....	X.....	4.3E ad val.	3.9E ad val. (D) Free (A*,E,I)	35E ad val.

1/ Duty on certain magnetron tubes temporarily
suspended. See item 911.02 in part 1B, Appendix to
the Tariff Schedules.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1965)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 3. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-169

4 - 5 --
685.80 - 685.90

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
685.80		Electrical capacitors, fixed or variable.....		10% ad val.	Free (E) 6% ad val. (E)	35% ad val.
		Fixed capacitors:				
		Aluminum electrolytic:				
	01	1 1/16 inches in diameter and under.....	No.			
	02	Over 1 1/16 inches in diameter but less than 1-3/8 inches in diameter.....	No.			
	04	1-3/8 inches in diameter and over.....	No.			
		Tantalum electrolytic:				
	06	Metal case.....	No.			
		Other:				
	07	Dipped.....	No.			
	08	Other.....	No.			
		Ceramic:				
		Single layer leaded, except chips:				
	11	Axial leads.....	No.			
	12	Radial.....	No.			
		Multilayer:				
	13	Axial leads.....	No.			
	16	Radial leads.....	No.			
	17	Chips.....	No.			
		Paper or film:				
		2 microfarads and over:				
		Metalized film:				
	19	Oil filled.....	No.			
	21	Other.....	No.			
		Metalized paper:				
	22	Oil filled.....	No.			
	23	Other.....	No.			
	26	Less than 2 microfarads.....	No.			
	28	Other.....	No.			
	30	Less than 2 microfarads.....	No.			
	33	Other fixed capacitors.....	No.			
	40	Variable capacitors.....	No.			
685.81	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 6B, schedule 6)....	K.....	Free		
685.90		Electrical switches, relays, fuses, lightning arresters, plugs, receptacles, lamp sockets, terminals, terminal strips, junction boxes and other electrical apparatus for making or breaking electrical circuits, for the protection of electrical circuits, or for making con- nections to or in electrical circuits; switchboards (except telephone switchboards) and control panels; all the foregoing and parts thereof.....		6.1% ad val.	5.3% ad val. (D) Free (A, E, I)	35% ad val.
		Electrical switches and relays:				
		Containing an automatic overload or tripping mechanism (circuit breakers):				
	02	Molded case.....	No.			
		Other:				
	04	In circuits of less than 1,000 V.....	No.			
	06	In circuits of 1,000 V or more, but less than 345 KV.....	No.			
	08	In circuits of 345 KV or higher.....	No.			
		Other:				
	22	Rotary.....	No.			
	24	Push-button.....	No.			
	26	Snap-action.....	No.			
		Knife:				
	28	In circuits of not over 1,000 V.....	No.			
	32	In circuits of over 1,000 V.....	No.			
		Relays:				
	34	With contacts rated at less than 10 A.....	No.			
	36	With contacts rated at 10 A and over.....	No.			
	38	Other.....	No.			

(3rd supp.
9/1/55)

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1982)

Page 6-170

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

6 - 5 --
685.90 - 686.11

Item	Stat. Suf-Fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
685.90		Electrical switches, relays, fuses, etc. (con.):				
(con.)		Fuses:				
		In circuits of less than 2,300 V:				
	39	Glass cartridge.....	No.			
	42	Other.....	No.			
	44	In circuits of 2,300 V or more.....	No.			
	45	Junction boxes.....	No.			
		Connectors:				
	48	Coaxial.....	No.			
		Cylindrical, multicontact:				
	49	Rated at 120 V or more and 20 A or more, including pin and sleeve.....	No.			
	51	Other.....	No.			
	52	Rack and panel.....	No.			
	53	Printed circuit.....	No.			
	54	Other.....	No.			
		Printed circuit boards:				
		Having a base wholly of plastic impregnated glass:				
	56	With 3 or more layers of conducting materials.....	No.			
	58	Other.....	No.			
	59	Other.....	No.			
	60	Lampholders.....	No.			
	61	Switchgear assemblies and switchboards in circuits of not over 1,000 V.....	No.			
	62	Switchgear assemblies and switchboards in circuits of over 1,000 V.....	No.			
	66	Panel boards and distribution boards in circuits of not over 1,000 V.....	No.			
	68	Terminals, electrical splices and electrical couplings.....	X			
		AC motor starters and contactors:				
	70	Rated not over 600 V.....	No.			
	72	Rated over 600 V.....	No.			
	74	AC motor control centers.....	No.			
	80	Other, including parts of the foregoing.....	X			
685.91	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 68, schedule 6)....	X.....	Free		
686.10		Resistors, fixed or variable (including potentiometers, but not including heating elements), and parts thereof.....		6% ad val.	Free (E, I)	35% ad val.
		Variable resistors (including potentiometers):				
	30	Wirewound.....	No.			
	35	Other.....	No.			
		Fixed resistors:				
	37	Having more than two leads (resistor networks).....	No.			
		Other:				
	41	Carbon composition.....	No.			
		Film:				
		With leads:				
	42	Carbon.....	No.			
	43	Other.....	No.			
		Other:				
	44	Carbon.....	No.			
	49	Other.....	No.			
	53	Wirewound.....	No.			
	57	Other.....	No.			
	60	Parts of the foregoing.....	X			
686.11	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 68, schedule 6)....	X.....	Free		

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 3. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-171

6 - 5 --
606.1A - 606.01

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
606.18	00	Automatic voltage and voltage-current regulators, with or without cut-out relays, and parts thereof: Designed for use in a 6-volt, 12-volt, or 24-volt system.....	X.....	3.3% ad val.	3.1% ad val.(D) Free (A,E,I)	25% ad val.
606.19	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X.....	Free		
606.21	00	Automatic voltage and voltage-current regulators, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		25% ad val.
606.24	00	Other.....	X.....	5.6% ad val.	4.9% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
606.25	00	Automatic voltage and voltage-current regulators, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		35% ad val.
		Electric filament lamps and electric discharge lamps, including ultra-violet and infra-red lamps and photo-flash lamps; electric luminescent lamps; and arc lamps:				
		Filament lamps:				
606.30	20	Christmas-tree lamps.....	No.	5.6% ad val.	Free (A*,E,I)	20% ad val.
	40	Miniature.....	No.			
606.40	00	Other.....	No.	3.3% ad val.	3.1% ad val.(D) Free (A,E,I)	20% ad val.
		Infra-red lamps.....	No.			
606.50	00	Photo-flash lamps.....	No.	3.3% ad val.	3.1% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.
606.60		Sealed-beam lamps.....		3.3% ad val.	3.1% ad val.(D) Free (A,E,I)	20% ad val.
	10	Under 6 inches (measured diagonally).....	No.			
	20	6 inches and over (measured diagonally).....	No.			
606.61	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	No.	Free		
606.62	00	If certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	No.	Free		20% ad val.
		Other:				
		Designed for operating at less than 100 volts:				
606.70	00	Lamps having glass envelopes not over 0.25 inch in maximum diameter and suitable for use in cystoscopes and other surgical instruments.....	Doz.....	10.4% ad val.	7.9% ad val.(D,I) Free (A,E)	35% ad val.
606.80	20	Other.....		1% ad val.	Free (A,D,E,I)	20% ad val.
	40	Flashlight lamps.....	No.			
		Other.....	No.			
606.81	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	No.	Free		

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1995)

Page 6-172

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 3. - Electrical Machinery and Equipment

6 - 5 --
686.90 - 687.44

Item	Stat. Suf- fin	Articles	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Electric filament lamps and electric discharge lamps, including ultra-violet and infra-red lamps and photo-flash lamps; electric luminescent lamps; and arc lamps (con.):				
686.90		Filament lamps (con.):				
		Other (con.):				
		Designed for operating at 100 volts or more.....	4% ad val.	Free (A,E,I)	20% ad val.	
		General lighting, 150 watts and under:				
	10	3-way lamps.....	No.			
	20	Decorative lamps.....	No.			
	30	Other, including standard household lamps.....	No.			
	40	Other:				
		Tungsten halogen and other lamps using halogen regenerative cycle.....	No.			
	50	Other, including reflector, traffic and street lighting, and rough and vibration service lamps.....	No.			
687.10		Electric discharge lamps, including ultra-violet lamps.....	4% ad val.	3.7% ad val.(D) Free (A,E,I)	20% ad val.	
	10	Fluorescent, hot cathode.....	No.			
	20	Sodium vapor.....	No.			
	30	Mercury vapor.....	No.			
	40	Other (including ultra-violet lamps).....	No.			
687.20	00	Arc lamps.....	4.3% ad val.	3.9% ad val.(D) Free (A,E,I)	35% ad val.	
687.30		Electric luminescent lamps.....	2.8% ad val.	2% ad val.(D) Free (A,E,I)	20% ad val.	
	10	Light emitting diodes.....	No.			
	30	Other.....	No.			
687.35		Electronic tubes (except X-ray tubes); photocells; transistors and other related electronic crystal components; mounted piezo-electric crystals; all the foregoing and parts thereof:				
		Television picture tubes:				
		Color.....	15% ad val.	Free (E) 12% ad val.(I)	60% ad val.	
		Having a video display diagonal of 1/:				
	12	12 inches and under.....	No.			
	13	13 inches.....	No.			
	14	14 inches and 15 inches.....	No.			
	16	16 inches and 17 inches.....	No.			
	18	18 inches and 19 inches.....	No.			
	20	20 inches and over.....	No.			
687.36	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 68, schedule 6).....	Free			
687.42	00	Other:				
		Having a straight line dimension across the faceplate greater than 11.6 inches but having no straight line dimension across the faceplate that exceeds 16.4 inches.....	No.....	9.2% ad val.	7.2% ad val.(D) Free (A,E,I)	
687.43		Other.....		9.2% ad val.	7.2% ad val.(D) Free (E,I)	
	10	Projection.....	No.			
	90	Other.....	No.			
687.44	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 68, schedule 6).....	No.....	Free		

(3rd supp.
9/1/85)

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 3. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-173

6 - 5 --
687.54 - 6A7.72

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Electronic tubes (except X-ray tubes); photocells; transistors and other related electronic crystal components; mounted piezo-electric crystals; all the foregoing and parts thereof (con.):				
		Other:				
687.54		Cathode-ray tubes and parts thereof (including parts of television picture tubes).....	No.	6% ad val.	Free (E,I)	35% ad val.
	05	Cathode-ray tubes, except parts thereof.....	No.			
	08	Parts of cathode-ray tubes (including parts of television picture tubes).....	X			
687.56	00	If Canadian article and original motor- vehicle equipment (see heading 2, part 8B, schedule 6).....	X.....	Free		
687.66		Electronic tubes, except cathode-ray tubes....		4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (E,I)	35% ad val.
	10	Receiving tubes.....	No.			
	11	Other:				
	13	Gas and vapor electron tubes.....	No.			
	15	Diodes, triodes, and tetrodes.....	No.			
	17	Microwave tubes:				
	19	Magnetron.....	No.			
	21	Klystron.....	No.			
	23	Other.....	No.			
		Transistors and other related electronic crystal components; mounted piezo-electric crystals:				
687.70		Transistors.....		4.2% ad val.	Free (A ^o ,E,I)	35% ad val.
	22	Unmounted chips, dice and wafers....	X			
	25	With a dissipation rating of less than 1 watt.....	No.			
	27	With a dissipation rating of 1 watt or greater.....	No.			
687.72	02	Diodes and rectifiers.....	X	Free		35% ad val.
	05	Photo-sensitive:				
	10	Solar cells.....	No.			
	20	Other.....	No.			
	30	Zener.....	No.			
	40	Microwave.....	No.			
		Thyristors.....	No.			
	50	Other:				
	55	With a maximum current of 0.5 amperes or less.....	No.			
		Other.....	No.			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

SCHEDULE 5. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-174

6 - 5 --
687.74 - 687.83

Item	Stat. Suf- fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Electronic tubes (except X-ray tubes); photocells; transistors and other related electronic crystal components; mounted piezo-electric crystals; all the foregoing and parts thereof (con.): Other (con.):				
687.74		Transistors and other related electronic crystal components; mounted piezo-electric crystals (con.):		Free		35% ad val.
	05	Monolithic integrated circuits.....	X			
	10	Unmounted chips, dice and wafers.....	No.			
		Linear.....	No.			
		Other:				
	15	Bipolar:				
		Memory 1/.....	No.			
	20	Other: Transistor-transistor logic.....	No.			
	25	Emitter coupled logic.....	No.			
	30	Other.....	No.			
		Metal oxide semiconductors:				
		Memory 1/:				
	35	Random access:				
		Not over 9,000 bits.....	No.			
	37	Over 9,000 but not over 20,000 bits.....	No.			
	39	Over 20,000 but not over 40,000 bits.....	No.			
	41	Over 40,000 but not over 80,000 bits.....	No.			
	43	Over 80,000 but not over 300,000 bits.....	No.			
	44	Over 300,000 bits.....	No.			
	45	Other.....	No.			
	50	Microprocessor 1/.....	No.			
	55	Other.....	No.			
	60	Other.....	No.			
687.77		Other integrated circuits.....		Free		35% ad val.
	05	Unmounted chips, dice and wafers.....	X			
	90	Other.....	No.			
687.79	00	Mounted piezo-electric crystals.....	No.	4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (E,I)	35% ad val.
687.81	00	Other.....	No.	Free		35% ad val.
687.83	00	Other, including parts not specially pro- vided for: Parts of electronic tubes.....	X	4.7% ad val.	4.2% ad val.(D) Free (E,I)	35% ad val.

(3rd supp.
9/1/85)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Item	Stat. Sub- fin	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Electronic tubes (except X-ray tubes); photocells; transistors and other related electronic crystal components; mounded piezo-electronic crystals; all the foregoing and parts thereof (con.); Other (con.): Other, including parts not specially provided for (con.):				
687.85	05	Parts of semiconductors..... Wafers, without circuits or devices thereon.....	No.	Free		35% ad val.
687.87	20 00	Other..... Other.....	X X.....	4.2% ad val.	Free (X,I)	35% ad val.
687.89	00	Any article described in the foregoing items 687.86 to 687.87, inclusive, if Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....		Free		
688.04		Insulated (including enameled or anodized) electrical conductors, whether or not fitted with connectors (including ignition wiring sets, Christmas-tree lighting sets with or without their bulbs, and other wiring sets): Without fittings: Containing (exclusive of insulation and sheathing) over 10 percent by weight of the metal copper.....		5.3% ad val.	Free (A,E,I)	40% ad val.
	10	Single conductor magnet winding wire: 21 AWG (0.0285 in. in diameter (0.724 mm)) and larger.....	Lb.			
	15	22 AWG (0.0253 in. in diameter (0.643 mm)) and finer but larger than 33 AWG (0.0071 in. in diameter (0.180 mm)).....	Lb.			
	25	33 AWG (0.0071 in. in diameter (0.180 mm)) and finer.....	Lb.			
	30	Cosial cable.....	Lb.			
	50	Other: Power cable designed for 601 volts or higher.....	Lb.			
	65	Other.....	Lb.			
688.05	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	Lb.....	Free		

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1985)

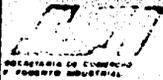
SCHEDULE 5. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 5. - Electrical Machinery and Equipment

Page 6-176

6 - 5 --
688.06 - 688.25

Item	Stat. Suffix	Articles	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
688.06	00	Insulators (including enamelled or anodized) electrical conductors, whether or not fitted with connectors (including ignition wiring sets, Christmas-tree lighting sets with or without their bulbs, and other wiring sets) (con.): Without fittings (con.): Other.....	Lb.....	5.62 ad val.	4.92 ad val. (D) Free (A,E,I)	35% ad val.
688.07	00	IF Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 6B, schedule 6).....	Lb.....	Free		
688.10	10	With fittings: Christmas-tree lighting sets, with or without their bulbs, and wiring sets similar thereto.....		82 ad val.	Free (A*,E,I)	30% ad val.
	20	Miniature series wired sets.....		No.		
688.12	00	Other.....				
688.12	00	Ignition wiring sets and wiring sets designed for use in motor vehicles and craft provided for in part 6 of schedule 6.....	Lb.....	5% ad val.	Free (A*,E,I)	30% ad val.
688.13	00	IF Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 6B, schedule 6).....	Lb.....	Free		
688.16	00	IF certified for use in civil aircraft (see heading 3, part 6C, schedule 6).....	Lb.....	Free		30% ad val.
688.17	00	Others: With modular telephone connectors.....	Lb.....	5.62 ad val.	5.35 ad val. (D) Free (A*,E,I)	35% ad val.
688.18	00	Other.....	Lb.....	5.62 ad val.	5.35 ad val. (D) Free (A*,E,I)	35% ad val.
688.19	00	IF Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part 6B, schedule 6).....	Lb.....	Free		
688.20	00	Uninsulated electrical conductors: Comprised of aluminum wire or strand spirally wound or twisted around a steel or aluminum core.....	Lb.....	4.92 ad val.	Free (A,E,I)	35% ad val.
688.25	00	Flexible, consisting of an assembly composed of flat wire spirally wound or twisted around a textile core, or of two or more of such assemblies plied or twisted together with or without a central textile core.....	Lb.....	4.71 ad val.	4.31 ad val. (D) Free (A,E,I)	35% ad val.

(3rd supp.
9/1/85)



**SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION O EXPORTACION**

HQJA 1

SOLICITUD NUMERO
(CITESE PARA CUALQUIER MODIFICACION)

(2) REGIMEN ADUANAL: _____

(1) SECTOR PUBLICO MODALIDAD: _____

PRIVADO _____

SELO DE RECEPCION

NOMBRE O RAZON SOCIAL (4)

REG. NAL. DE IMP Y EXP (8)

DOMICILIO CALLE No. O LETRA COD. POST.

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES (9)

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO

CANTIDAD A IMP O EXP (10)

MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (5)

UNIDAD DE MEDIDA (11)

VALOR EN D.L.S. E.U.A. (12)

A D U A N A (13)

PAIS DE ORIGEN O DESTINO (14)

FRACCION ARANCELARIA (6)

CODIFICACION

AREA

RESPONSABLE

CLAVE

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (7)

OPINION DE OTRAS DEPENDENCIAS

NOMBRE:

DELEGACIONES FEDERALES

CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:

CLAVE

NUM. DE REGISTRO: PROTESTO DECIR VERDAD

FOLIO ECONOMICO

TELEFONO: FIRMA

REVISOR CLAVE

DICTAMEN

OBSERVACIONES

FUNDAMENTO

DICTAMINADOR



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION O EXPORTACION

SOLICITUD NUMERO
(CITASE PARA CUALQUIER INFORMACION)

[Empty box for application number]

SELLO DE RECEPCION

[Empty box for reception stamp]

(2) REGIMEN ADUANAL: _____

(1) SECTOR PUBLICO MODALIDAD: _____

PRIVADO _____

NOMBRE O RAZON SOCIAL (4)

DOMICILIO CALLE No. O LETRA COD. POST.

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO

MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (5)

FRACCION ARANCELARIA (6)

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (7)

NOMBRE:
CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:
NUM. DE REGISTRO: _____
TELEFONO: _____
PROTESTO DE CR VERDAD
FIRMA _____

REG. NAL. DE IMP Y EXP (8)

REG. FED DE CONTRIBUYENTES (9)

CANTIDAD A IMPO EXP. (10)

UNIDAD DE MEDIDA (11)

VALOR EN D.L.S. EUA. (12)

ADUANA (13)

PAIS DE ORIGEN O DESTINO (14)

CODIFICACION
AREA
RESPONSABLE
CLAVE

OPINION DE OTRAS DEPENDENCIAS

DELEGACIONES FEDERALES
CLAVE
FOLIO ECONOMICO

REVISOR CLAVE

DICTAMEN
DICTAMINADOR

OBSERVACIONES

FUNDAMENTO

SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

ICITESE PARA CUALQUIER PRODUCTO

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL

(16)

USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA

(17)

PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA

(17)

PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR

(17)

NUMERO

FECHA

CANTIDAD

EXISTENCIAS

ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA

(18)

CATALOGO

FOTOGRAFIA

PLANO

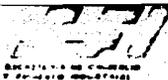
OTROS
(ESPECIFICAR)

DATOS COMPLEMENTARIOS

(19)

JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION

(20)



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE FERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

CIOTE DE PARA CUALQUIER IMPORTACION

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL

(15)

USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA

(16)

PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA

(17)

PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR

(18)

NUMERO

FECHA

CANTIDAD

EXISTENCIAS

ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA

(19)

CATALOGO

FOTOGRAFIA

PLANO

OTROS
(ESPECIFICAR)

DATOS COMPLEMENTARIOS

(20)

JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION

(21)



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE PERMISO DE
IMPORTACION EXPORTACION

(DÍGASE PARA CUALQUIER INFORMACION)

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL

(15)

USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA

(16)

PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA.

(17)

PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR

(18)

NUMERO

FECHA

CANTIDAD

EXISTENCIAS

ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA

(19)

CATALOGO

FOTOGRAFIA

PLANO

OTROS
(ESPECIFICAR)

DATOS COMPLEMENTARIOS

(20)

JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION

(21)

I N S T R U C T I V O

PARA EL LLENADO DE SOLICITUD DE PERMISO DE IMPORTACION O EXPORTACION

A) OBSERVACIONES GENERALES

- La solicitud debe comprender:

- a) Carátula y hoja no. 2 de la solicitud, original y dos copias (para el caso de ser presentados en las oficinas centrales de la SECOFI) y original y 5 copias (para las Delegaciones Federales).
- b) Anexo a la solicitud de importación o exportación para describir la mercancía, original y dos copias (para oficinas centrales y delegaciones federales).
- c) Información complementaria y anexos para identificar la mercancía, un tanto.
- d) Adicionalmente, en las delegaciones federales fronterizas y de zonas libres, se requisitará el anexo a la solicitud de importación de unidades automotrices usadas, en original y cinco copias, cuando el trámite así lo requiera.

- Cuando la solicitud se refiera a la modalidad de "reconsideración" deberá anexarse además copia legible del oficio de negativa y de la solicitud original; el interesado dispone de un plazo de 30 días naturales a partir de la fecha en que se reciba la notificación de la negativa para presentar la solicitud de "reconsideraciones".
- Deberá formularse en idioma español, a máquina y sin borraduras ni enmendaduras.
- No llenar los espacios sombreados.
- Cuando se requiera opinión previa de otras dependencias (SARH, SEPESCA, INMECAFE, etc.) deben incluirse los anexos correspondientes.

- Cada solicitud debe referirse únicamente a mercancías que estén clasificadas bajo una misma fracción arancelaria, salvo que se trate de solicitudes con base en programas de fomento, conjuntos o plantas industriales o modalidades que justifiquen incluir partidas de varias fracciones arancelarias.
- Se pueden presentar solicitudes que amparen mercancías clasificadas en varias fracciones arancelarias, si el valor de cada partida no es mayor al equivalente a 100 dólares E.U.A. al tipo de cambio controlado y correspondan a un mismo capítulo de la tarifa de importación o exportación.
- Estos formatos son de libre reproducción, debiendo respetar cada una de sus características.
- Para evitar problemas de trámite, los datos e información referentes a la solicitud y anexos, deben proporcionarse correctamente y congruentes ambos. La SECOFI puede considerar como no presentada la solicitud si no se llena en forma completa.
- Para mayor información o aclaración acuda en el Distrito Federal al Departamento de Orientación y Difusión de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior; en el interior de la República, a las Delegaciones Federales.

B) LLENADO DE LA SOLICITUD

1. **Sector.** Cruzar el cuadro correspondiente, según se trate.
 - Público:** Dependencias del Gobierno Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal mayoritaria y demás entidades consideradas dentro de la administración pública.
 - Privado:** Persona física o moral no comprendida en el concepto anterior.
2. **Regímenes Aduaneros:** Consigne claramente con letras mayúsculas el tipo de trámite que requiere, según los siguientes regímenes, citando sólo lo señalado con mayúsculas:

- Importación Definitiva;
- Importación Temporal (para retornar los bienes al extranjero en el mismo estado);
- Importación Temporal para exportación (importación de insumos para su transformación o elaboración, o de bienes para su reparación);
- Exportación Definitiva;
- Exportación Temporal;

3. Modalidad. Consigne si la solicitud es para alguna de las siguientes modalidades del permiso, citando sólo lo señalado con mayúsculas:

- Permiso abierto (en el caso de importación definitiva);
- Permiso regla octava (en el caso de importación definitiva);
- Permiso en base a programa (en el caso de importación definitiva de empresas que cuenten con programas de fomento o integración nacional);
- Reconsideración a negativa de importación (o) exportación, cite inmediatamente después del número y fecha del oficio de negativa;
- Reconsideración a aprobación parcial. En el caso de que se haya negado parte del total que se solicitó, deberá presentar copia legible de la solicitud, permiso y anexo (s) autorizado (s); y
- Otra (s): señale la que corresponda.

4. Nombre o razón social. Si es persona física anote el nombre y apellidos; si se trata de persona moral, consigne la razón social o la denominación de la empresa, dependencia u organismo correspondiente.

- Domicilio, calle, número o letra y código postal, donde reside la persona física o se ubica la empresa, dependencia u organismo.
- Localidad, Estado y teléfono. Anote delegación o municipio, entidad federativa y el número de teléfono de la persona física o moral.

5. Mercancía a importar o exportar. Describa el producto con sus características más importantes, para identificarle claramente y diferenciarlo de cualquier otro.
6. Fracción arancelaria. La que se considera aplicable o que haya aplicado la Dirección General de Aduanas en otras importaciones o exportaciones del mismo producto.
7. Autorización para suscribir la solicitud.
 - Nombre. Anote el nombre completo del responsable legal autorizado para suscribir solicitudes de permisos de importación o exportación.
 - Cargo o puesto en la empresa. Indique categoría o función que desempeña en la empresa solicitante.
 - No. de Registro. Anote el número del registro para suscribir solicitudes de permisos de importación o exportación, autorizado por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la SECOFI.
 - Teléfono. Indique el teléfono donde normalmente puede ser localizado para cualquier aclaración.
 - Firma. Perteneciente a la persona que suscribe la solicitud.
8. Registro Nacional de Importadores y Exportadores. Indique el número de registro que le fué asignado por la Dirección General de Aduanas de la S.H.C.P.
9. Registro Federal de Contribuyentes. Anote el que corresponda a la persona, empresa, dependencia u organismo, designado por la S.H.C.P.
10. Cantidad a importar o exportar. Señale con número la cantidad de mercancía que solicita.
11. Unidad de Medida. Especifique claramente si se trata de piezas, juegos, kilogramos, metros cúbicos, litros, etc., en el sistema métrico decimal.
12. Valor en dólares E.U.A.. Anote en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica al tipo de cambio controlado vigente, el valor L.A.B. de la mercancía. En el

caso que la compra-venta se realice en cualquier otra divisa convertible o transferible, se deberá convertir a dólares E.U.A. conforme a las tablas de equivalencias que publica el Banco de México.

13. Aduana. Mencione el nombre de la Aduana (s) Nacional (es) por la que pretende importar o exportar la mercancía.
14. País de procedencia o destino. Anote el nombre del país o países de los cuales pretende importar o exportar la mercancía.
15. Actividad o giro principal. Indique el giro o actividad comercial, industrial o económica de su empresa, en la forma más clara posible. Si es persona física, indique su oficio u ocupación principal.
16. Uso específico de la mercancía. Diga en la forma más clara posible, en qué se va a utilizar la mercancía a importar o exportar, ejemplo: venta a ...; fabricación de ...; muestra para ...; etc.
17. Período en que se consumirá la mercancía. Señale el tiempo aproximado en el cual habrá de utilizarse la mercancía; no utilice las palabras "inmediato" o "indefinido", sea lo más claro y preciso posible.
18. Permiso anterior del producto similar sólo para el caso del sector privado. Escriba el número, fecha de expedición y cantidad autorizada del último permiso concedido, así como las existencias actuales del mismo. Adjunte copia legible de dicho permiso, por el anverso y el reverso (en este reverso debe aparecer el ejercicio del permiso).
19. Anexos para identificar la mercancía. Especifique el tipo de documentos e información adicional que adjunta a la solicitud para identificar mejor su mercancía.
20. Datos complementarios. Cite la información más importante sobre los regímenes y modalidades especiales de importación o exportación a que sujeta la operación. Ejemplos:

- Número de autorizaciones de otras dependencias u organismos (S.D.N., Secretaría de la Salud, Pemex, Consupo, etc.)
- Registro en programa de fomento o integración y producto o actividad que ampare (de las Direcciones Generales de Industrias de la SECOFI)



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE MODIFICACION AL
PERMISO DE IMPORTACION O
EXPORTACION

SOLICITUD NUMERO
CITESE PARA CUALQUIER PROTESTA

REGIMEN ADUANAL _____

SELLO DE RECEPCION

NOMBRE ORAZON SOCIAL _____

DOMICILIO CALLE No. O LETRA COD. POST _____

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO _____

CONCEPTO A MODIFICAR _____

PRORROGA DEL _____ AL _____

CAMBIO DE VALOR DE \$ _____ A \$ _____

VALOR PENDIENTE POR IMPORTAR _____

MODIFICA LA DESCRIPCION COMO SIGUE _____

OTRAS DECLARACIONES _____

MOTIVO(S) Y/O JUSTIFICACIONES DE LA(S) MODIFICACION(ES) _____

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD _____

NOMBRE: _____

NO. O PUESTO EN LA EMPRESA: _____

IDENTIFICACION: _____

SEFNO: _____

PROTESTO DE VERDAD

TAMEN

OBSERVACIONES

FUNDAMENTO

EMISOR

REG. NAL DE IMP. Y EXP. _____

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES _____

No. DE PERMISO A MODIFICAR _____

NO. DE OFICIO DE MODIFICACION CONCEDIDA ANTERIORMENTE AL PERMISO _____

AREA _____

CODIFICACION

AREA

RESPONSABLE

CLAVE

OPINION DE OTRAS DEPENDENCIAS _____

DELEGACIONES FEDERALES _____

CLAVE

FOLIO ECONOMICO

REVISOR

CLAVE



**SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE MODIFICACION AL
PERMISO DE IMPORTACION O
EXPORTACION**

SECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
FOMENTO INDUSTRIAL
LICITACION PARA CUALQUIER INFORMACION

[Empty box for information]

SELLO DE RECEPCION

[Empty box for stamp]

REGIMEN ADUANAL _____

NOMBRE ORAZON SOCIAL _____

DOMICILIO CALLE No. O LETRA COD. POST _____

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO _____

CONCEPTO A MODIFICAR _____

PRORROGA DEL _____ AL _____

CAMBIO DE VALOR DE \$ _____ A \$ _____

VALOR PENDIENTE POR IMPORTAR _____

MODIFICA LA DESCRIPCION COMO SIGUE _____

OTRAS DECLARACIONES _____

REG. NAL. DE IMP Y EXP _____

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES _____

No. DE PERMISO A MODIFICAR _____

INDICAR OFICINA DE MODIFICACION CONCEPTO MODIFICADO ANTERIORMENTE AL PERMISO _____

AREA _____

CODIFICACION _____

AREA _____

RESPONSABLE _____

CLAVE _____

OPINION DE OTRAS DEPENDENCIAS _____

DELEGACIONES FEDERALES _____

CLAVE _____

FOLIO ECONOMICO _____

REVISOR _____ CLAVE _____

MOTIVO(S) Y/O JUSTIFICACIONES DE LA(S) MODIFICACION(ES) _____

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD _____

NOMBRE: _____

CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA: _____

PROTESTO DECIR VERDAD

NOMBRE REGISTRO: _____

TELEFONO: _____ FIRMA _____

DICTAMEN

OBSERVACIONES

FUNDAMENTO

DICTAMINADOR

I N S T R U C T I V O

PARA EL LLENADO DE SOLICITUD DE MODIFICACION A PERMISO DE IMPORTACION O EXPORTACION

A) OBSERVACIONES GENERALES

- La solicitud debe comprender:
 - a) Carátula de la solicitud, original y dos copias (para el caso de ser presentada en las oficinas centrales de la SECOFI) y original y tres copias (en las Delegaciones Federales)
 - b) Copia fotostática legible por el anverso y reverso del permiso a modificar.
 - Deberá formularse en idioma español, a máquina y sin borraduras ni enmendaduras.
 - No llenar los espacios sombreados.
 - Cada solicitud deberá referirse únicamente a un sólo permiso y a un sólo concepto.
 - Estos formatos son de libre reproducción, debiendo respetar cada una de las características.
 - Para evitar problemas de trámite, los datos e información referente a la solicitud deben proporcionarse correctamente. La Secretaría puede considerar como no presentada la solicitud si no se llena en forma completa.
 - Para mayor información o aclaración acuda en el Distrito Federal al Departamento de Orientación y Difusión de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. En el interior de la República, a las Delegaciones Federales.

B) LLENADO DE LA SOLICITUD

1. Régimen Aduanal. Indique claramente con letras mayúsculas el régimen que viene consignado en el permiso otorgado, citando sólo lo señalado con mayúsculas y que puede ser:

- Importación Temporal (para retornar los bienes al extranjero en el mismo estado)
- Importación temporal para exportación (importación de insumos para su transformación o elaboración, o de bienes para su reparación)
- Exportación definitiva
- Exportación temporal

2. Nombre o razón social. Si es persona física anote el nombre y apellidos; si se trata de persona moral, consigne la razón social o la denominación de la empresa, dependencia u organismo correspondiente.

- Domicilio, calle, número o letra y código postal donde reside la persona física o se ubica la empresa, dependencia u organismo.
- Localidad, Estado y teléfono. Anote delegación o municipio, entidad federativa y el número de teléfono de la persona física o moral.

3. Concepto a modificar.

- Prórroga. Cite la última fecha anotada en el período de vigencia del permiso otorgado e indique la fecha a la que desea se prorrogue.
- Cambio de valor. Señale en dólares E.U.A. el valor de la mercancía, según el permiso autorizado y consigne el nuevo valor en dólares, al cual pretende cambiar.
- Valor pendiente por importar. Indique el valor en dólares pendiente por importar.
- Modificación en descripción. Describa el cambio que pretende realizar a la mercancía que se consigna en el permiso concedido y/o a su anexo, sin que dicha modificación altere la naturaleza del producto autorizado. Presentar hoja adicional membretada con la modificación solicitada.
- Otras aclaraciones. Precisar la aclaración que pretende modificar al permiso concedido o a sus anexos tales como:

A) Cambio del país de procedencia o destino y de la aduana cuando éstas hubieren sido señaladas en el permiso.

B) Modificación o nulificación de leyenda (s) que se consigne (n) en el renglón de observaciones que se cita en el permiso.

C) Otra (s). Señale-la (s) que corresponda (n).

4. Motivo (s) y/o justificación de la modificación. En este espacio mencione en forma clara y correcta los principales argumentos o razones que justifiquen la modificación. En caso de ser insuficiente, anexe escrito (s) en papel membretado de la empresa.
5. Autorización para suscribir la solicitud.
 - Nombre. Anote el nombre completo del responsable legal autorizado para suscribir solicitudes de permisos de importación o exportación.
 - Cargo o puesto en la empresa. Indique categoría o función que desempeña en la empresa solicitante.
 - No. de registro. Anote el número de registro para suscribir solicitudes de permisos de importación o exportación, autorizado por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la SECOFI.
 - Teléfono. Indique el teléfono donde normalmente puede ser localizado para cualquier aclaración.
 - Firma. Persona que suscribe la solicitud.
6. Registro Nacional de Importadores y Exportadores. Indique el número de Registro que fué asignado por la Dirección General de Aduanas de la S.H.C.P.
7. Registro Federal de Contribuyentes. Anote el que corresponda a la empresa, dependencia u organismo, designado por la S.H.C.P.
8. Número de permiso a modificar. Cite el número que aparece perforado en la parte superior del permiso a modificar, expedido por las Oficinas Centrales, o en su caso, el asignado por la Delegación Federal.
9. Número (s) de oficio (s) de modificación concedido (s) anteriormente al permiso. Indique los números perforados que aparecen en la parte superior de la (s) modificación (es) anterior (es), otorgados al mismo permiso del que se está solicitando la modificación, anexando copias.
10. Area. Indique el número que se cita en el recuadro correspondiente a este concepto dentro del permiso.

SUCURSAL

AUTORIZADO POR

Mullibanco Comermex, S. n. c.
DEPARTAMENTO DE CREDITOS COMERCIALES.

a _____ de _____ de 19 _____

Muy señores (míos) nuestros:

Sirvanse establecer por: CORREO AEREO TELEX incluyendo todos los detalles TELEX simple aviso, por (mi) nuestra cuenta un Crédito Comercial Documentario Irrevocable, CON SIN confirmación de sus correspondientes en _____ a través del _____ (plaza) _____ (para ser llenado por nosotros a no ser que usted(es) indique(s) un banco en especial)

a favor de _____ (nombre y domicilio completos)

Este crédito es pagadero en _____ (ciudad) y expira el día _____ de _____ de 19 _____

por la suma MAXIMA APROXIMADA _____ (en número y letra, en la moneda que deberá pagarse)

El (los) beneficiario(s) podrá(n) disponer de este Crédito mediante letras de cambio a la Vista A _____ días fecha de _____ a cargo de sus corresponsales y acompañadas de los siguientes documentos:

1.-CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:

- Marítimo "CLEAN ON BOARD" Juego Completo. De Ferrocarril.
 De camión. _____
 Guía Aérea. _____
 expedidos a la orden de Mullibanco Comermex, S.N.C. o en forma negociable para notificar a _____
 mostrando FLETE PAGADO FLETE POR COBRAR y evidenciando embarque desde _____ (puerto de embarque) _____ (puerto de destino)

2.-FACTURA COMERCIAL expedida a nombre de _____ (indicar dirección completa)

en original y _____ copias firmadas. Original y dos copias visadas por Consulado Mexicano Cónsul de Nación Amiga Certificadas por Notario Público, detallando la siguiente mercancía: (Sólo indicar detalle genérico)

3.-OTROS DOCUMENTOS:

- Certificado de Origen Certificado de Peso Lista de Empaque
 Certificado de Calidad Certificado de Sanidad Lista de Peso

4.-EL SEGURO SERA TOMADO POR:

- ustedes con SEGUROS LA COMERCIAL, S. A. por (mi) nuestra cuenta.
 nosotros con _____
 bajo Póliza No. _____ la cual estará expedida a favor del Mullibanco Comermex, S.N.C. obligándonos a enviarte copia dentro de los cinco siguientes días.
 Este seguro cubrirá los riesgos abajo marcados desde _____ a _____

- | | | |
|--|--|---|
| (1).—Robo de bulto por entero <input type="checkbox"/> | (7).—Rotura <input type="checkbox"/> | (13).—Cláusula de Huelga, Alborotos Populares y conmoción Civil.—Embarques Terrestres y Aéreos <input type="checkbox"/> |
| (2).—Robo <input type="checkbox"/> | (8).—Mermas y/o Derrames <input type="checkbox"/> | (14).—Guerra a Flote <input type="checkbox"/> |
| (3).—Mojadura de agua dulce, de mar o de ambas. <input type="checkbox"/> | (9).—Todo riesgo <input type="checkbox"/> | (15).—Bodega a bodega para embarques marítimos <input type="checkbox"/> |
| (4).—Contacto con otras cargas <input type="checkbox"/> | (10).—Harredura <input type="checkbox"/> | (16).—Bodega a bodega para embarques Terrestres y Aéreos <input type="checkbox"/> |
| (5).—Manchas <input type="checkbox"/> | (11).—Ganado <input type="checkbox"/> | |
| (6).—Oxidación <input type="checkbox"/> | (12).—Cláusula de Huelga y Alborotos Populares para Embarques Marítimos <input type="checkbox"/> | |

5.-INSTRUCCIONES ESPECIALES:

Embarques (pagos) parciales permitidos SI NO Transbordos permitidos SI NO

6.-PRECIO DE COTIZACION: F. O. B. C. AND F.

1.—Queda convenido que ni el **Multibanco Comermex, S.N.C.** ni sus corresponsales, asumen compromisos o responsabilidad alguna en cuanto a la forma, exactitud, validez, autenticidad o efectos legales de cualesquiera documentos, papeles, ni en cuanto a la existencia, descripción, cantidad, peso, calidad, condición, empaque, entrega o valor de la mercancía representadas por aquellos, ni en cuanto a las comisiones generales o especiales estipuladas en los documentos, ni por lo que toca a la buena fe o a los actos del embarcador o de otra persona cualquiera o a la solvencia, reputación, etc., de los transportadores o aseguradores de la mercancía.

2.—Tampoco asumen el **Multibanco Comermex, S.N.C.** y sus corresponsales compromisos y responsabilidad alguna respecto de las consecuencias que puedan resultar por demora o extravío en tránsito de cualesquiera mensajes, cartas y/o documentos, o por dilación, pérdida, mutilación, y otros errores de la transmisión de cables o telegramas, o de errores en la traducción o interpretación de términos técnicos, quedando el **Multibanco Comermex, S.N.C.** en libertad de transmitir las estipulaciones del crédito sin traducciones. Queda también entendido que el **Multibanco Comermex, S.N.C.** no tendrá ninguna responsabilidad en casos de fuerza mayor o de incumplimiento por sus corresponsales de las instrucciones transmitidas ni por aceptar embarques por mayor cantidad de la estipulada en la apertura del crédito ni, en general, por cualquier demora o trastorno que sobrevenga en la tramitación de este crédito por causas ajenas a su control directo o inmediato.

3.—Por lo que respecta al reembolso de todos los pagos efectuados con motivo de este crédito, el(los) suscrito(s) conviene(n) en lo que sigue:

- En cuanto a los pagos que se liquiden en moneda extranjera, me(nos) obligo(amos) a reembolsar al **Multibanco Comermex, S.N.C.** en sus oficinas, la cantidad de Pesos Mexicanos necesaria para adquirir las divisas que por nuestra cuenta haya pagado directamente o le hayan sido cargadas por el corresponsal extranjero, al tipo de cambio que rija en la ciudad de México, el día que se efectúe el reembolso por mi(nuestra) parte.
- En cuanto a los pagos de Pesos Mexicanos hechos directamente por el **Multibanco Comermex, S.N.C.** o que le cargue el corresponsal extranjero, el reembolso se hará por la misma cantidad, sin consideración de cualquier cambio en la paridad de las monedas o divisas, ocurrido entre la fecha de pago y la de reembolso.
- Las obligaciones consignadas en los dos párrafos anteriores no se modificarán por las referencias o equivalencias o cualquier modalidad que se consigne en la apertura del crédito, ya sea a la paridad o a los precios unitarios de la mercancía.
- (Me) Nos (obligo) obligamos a reembolsar el importe de los pagos hechos por ustedes a sus corresponsales al amparo de este crédito, al aviso de la llegada de los documentos.
- (Autorizo) Autorizamos a ustedes a cargar en (mi) nuestra cuenta No. el importe de los intereses, comisiones de ustedes y sus corresponsales, gastos, impuestos, derechos, etc.
- El reembolso de los pagos efectuados con motivo de este crédito en los términos de las anteriores estipulaciones, se hará aun cuando la importación de los efectos comerciales esté o en el futuro estuviera prohibida o en cualquier forma restringida; igualmente se hará aun cuando la exportación o tránsito de los mismos esté o estuviera en lo futuro sujeta a condiciones de cualquier índole o en alguna forma restringida o prohibida.

4.—Para el cumplimiento de las obligaciones contraídas, se hace provisión del% del valor del crédito.

5.—Queda convenido que los intereses a (mi) nuestro cargo serán a razón de% y que se computarán a partir de la fecha del pago de su corresponsal y hasta el aviso de la llegada de los documentos. Asimismo, (me) nos (comprometo) comprometemos a liquidar intereses moratorios a razón del% anual, los cuales serán computables a partir de las 48 horas de la fecha del aviso de la llegada de los documentos, hasta la fecha en que (efectúe) efectuemos el reembolso correspondiente.

6.—Queda también convenido que por concepto de comisiones se cubrirá a ustedes lo siguiente: Por la apertura del crédito, por cada 90 días o fracción al millar; por cada pago que se efectúe al amparo de este crédito al millar. En ambos casos la comisión mínima será Estas comisiones se entienden netas para ustedes.

7.—En garantía de las responsabilidades que por la presente resultan a mi (nuestro) cargo y de cualesquiera otras que tenga (nos) o tuviere(mos) para con el **Multibanco Comermex, S.N.C.** doy(damos) a ustedes en prenda las mercancías y la documentación que la ampare, en los términos del artículo 111 de la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares, en la inteligencia de que quedan ustedes facultados para venderlas, sin necesidad de autorización judicial, además de que en los casos de incumplimiento, cuando por baja de su valor o por cualquier motivo dichas mercancías al venderse no basten a cubrir las sumas garantizadas me(nos) obligamos a cubrir el saldo que haya quedado insoluto, en cuanto para ello seamos requeridos.

8.—Salvo pacto en contrario este Crédito Comercial queda sujeto a los Usos y Prácticas Uniformes para los Créditos Comerciales Documentarios vigentes y Aprobados en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional.

9.—El presente documento será título ejecutivo en los términos del artículo 108 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Org. Aux. para exigir a el(los) suscrito(s) el cumplimiento de las obligaciones aquí asumidas y el reembolso de todas las cantidades que el **Multibanco Comermex, S.N.C.** haya cubierto al amparo de este crédito, sin necesidad de reconocimiento de firmas.

Soy (somos) su(s) afmo(s). Atto(s). Y S(s). S(s).

Domicilio:

(Nombre y firma del Solicitante)

Teléfono:

Nos constituimos FIADORES en favor del **Multibanco Comermex, S.N.C.** para garantizar todas las obligaciones que han sido contraídas en el presente contrato y nos hacemos responsables solidariamente con los obligados por las operaciones que realicen al amparo de este crédito, dentro de los límites del mismo. Renunciamos expresamente, a todos los beneficios de la Ley, especialmente a los de orden y excusión consignados en los artículos 2814, 2815, 2822 y 2824 del Código Civil para el Distrito y Territorios Federales y a los que se refieren los artículos 2814, 2844, 2845, 2846, 2847 y 2848 del mismo Ordenamiento. En consecuencia, nos obligamos a pagar al **Multibanco Comermex, S.N.C.** las cantidades correspondientes a dichas operaciones tan pronto seamos requeridos para ello por el propio banco, mediante simple aviso.



CENTRAL DE FIANZAS, S. A.

AV. EJERCITO NACIONAL No. 904
011810 MEXICO, D. F.

ESTRATOS DE CANCELACION

Autorizada: 10 de abril de 1938
Publicación en el Diario Oficial de
la Federación: 2 de mayo de 1938

Margen de Operación: S. 100.000.000,00
y en el Diario Oficial de la Federación
del 10 de febrero de 1944.

PRIMA:	\$	18.850.00
DERECHOS:	\$	943.00
TOTAL:	\$	19.793.00

Póliza Núm. **III-1756/85**

CENTRAL DE FIANZAS, S. A., Institución de Fianzas, en uso de la concesión que le fue otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se constituye fiadora hasta por la suma de

\$ 1,285,128.04 (UN MILLON DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL CIENTO VEINTIOCHO PESOS Y CUATRO CÉNTAVOS), equivalente a **\$ 2,548.82 Dls.** al tipo de cambio controlado de **519.742 M.N.** cada dólar.

AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES.

Por INDESCON INTERNATIONAL INC., para garantizar el fiel y exacto cumplimiento de las obligaciones que se derivan del Pedido No. ASA-047/35, de fecha 28 de enero de 1938, relativo a la entrega de las Lámparas que se detallan en el propio Pedido, con importe total de \$18,850.00 M.N., a \$ 430.20 Dls. al tipo de cambio controlado de 519.742 M.N. cada dólar; y al efecto, CENTRAL DE FIANZAS, S. A., se obliga como fiadora de INDESCON INTERNATIONAL INC., a pagar a AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES, hasta la suma de \$1,285,128.04 M.N., en el caso de que nuestro país, faltare al cumplimiento de las obligaciones que ha contraído en el Pedido que se garantiza.

Esta fianza sólo podrá ser cancelada con autorización expresa y por escrito de AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES.

México, D. F.,

18 de febrero de 1938.

CENTRAL DE FIANZAS, S. A.

Shipper's Name and Address TRANSCO SUPPLIERS, CO. P. O. BOX 810542 HOUSTON, TEXAS 77281-0542 U.S.A.	Shipper's Account Number	Air Negotiable Air Waybill* Air Consignment note Issued by MEXICANA BALDERAS No. 38 C.P. 36050 MEXICO D.F. <small>Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity</small>	
--	--------------------------	--	---

Consignee's Name and Address TRAMITADORES ASOCIADOS ALHACEN FISCALIZADO NO. 1 SANTIAGO GARIBAY, INT'L. AIRPORT OF MEXICO CITY NOTIFY: AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES	Consignee's Account Number	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent order and condition (except as noted for carriage) SUBJECT TO THE CONDITIONS OF THIS AIRWAYBILL AND THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplementary charge if required.
--	----------------------------	--

Issuing Carrier's Agent Name and City SPECIALTY FORWARDING SERVICES, INC. LOS ANGELES, CALIFORNIA	Accounting Information SFS 0534-85
Agent's IATA Code 01-17451-013	Account No.
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing LOS ANGELES, CALIFORNIA U.S.A.	

to	By first Carrier	to	by	to	by	Currency Code	WT/VAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
MEX	MEXICANA					USD	X	Y	MAX FREE	6,400.00
Airport of Destination MEXICO CITY		Flight/Date	Flight/Date	Amount of Insurance		INSURANCE: If carrier offers insurance and the goods are insured, it is requested in accordance with conditions on reverse hereof indicate amount to be insured in figures in box marked "AMOUNT OF INSURANCE".				
Handing Information NOTIFY: AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES AV. 502, NO. 161 COL. SAN JUAN DE ARAGON 15620 MEXICO D.F.										

No. of Pieces RCP	Gross Weight	Ag. Id.	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
1	62	L	N	GC	62	.64		39.68	11 PARTES Y REACCIONES PARA EQUIPO DE REVISION DE PASAJEROS EQUIPO, AS PER PURCHASE ORDER NO. ASA-143/85 INVOICE NO. 1255 LETTER OF CREDIT NO. FP-1041728/85 3 COPIES OF INVOICE HAVE BEEN ATTACHED TO PACKAGE CONTAINING GOODS.
1	62	L					FREIGHT COLLECT	39.68	

Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges
		39.68	
Valuation Charge			
Tax			
Total other Charges Due Agent			
Total other Charges Due Carrier			
Total prepaid	Total collect		
	39.68		
Surcharge Consignation Rates		Surcharge in Dest. Currency	
		02 AUG 85	
		LOS ANGELES, CALIF.	
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
TRANSCO SUPPLIERS, CO.			
Signature of Shipper or his Agent			

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

I. IDENTIFICACION DEL C.V.D.

No. DE C.V.D. _____
 BANCO SUCURSAL _____ FOLIO _____ FECHA DE REGISTRO _____
 CONSTA DE 1 HOJA A. _____ HOJAS B, Y _____ HOJAS C. _____ ADUANA DE SALIDA _____

II. DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO

NOMBRE: _____ SUCURSAL: _____
 DOMICILIO DE LA SUCURSAL: _____
 CALLE Y NUMERO: _____
 CIUDAD: _____ ESTADO: _____ CODIGO POSTAL: _____

III. DATOS DEL EXPORTADOR

R.F.C. _____
 R.N.I.E. _____
 NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL _____
 DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES: _____
 CALLE Y NUMERO: _____
 CIUDAD: _____ ESTADO: _____ CODIGO POSTAL: _____

IV. DATOS DE LA LIQUIDACION

PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR EL BANCO

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA: _____
 FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS: _____
 (Fecha renglón anterior más 90 días naturales)
 TOTAL EXPORTACIONES: (HOJA "B" COLUMNA 7) _____
 MENOS: _____
 TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS) (HOJA "C" PUNTO II, 1) _____
 DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTO 11, 2) _____
 a) Exportaciones _____
 b) Importaciones _____
 NETO DIVISAS A VENDER: _____

DIVISA	MONTO	DIVISA
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

V. FORMALIZACION DEL C.V.D.

El exportador se obliga a vender a la Institución de Crédito que registró el presente Compromiso de Venta de Divisas, a través de la sucursal mencionada, al tipo de cambio controlado de compra, la totalidad de las divisas correspondientes al valor de las exportaciones que se realicen al amparo de este C.V.D. hechas, en su caso, las deducciones autorizadas, en los términos y condiciones establecidas en las Disposiciones Complementarias de Control de Cambios de las cuales este anexo forma parte.

Asimismo, en caso de incumplimiento, el exportador autoriza a la Institución de Crédito para que proceda en los términos establecidos en los artículos 14 y 103 de las disposiciones de referencia.

 FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL

(El exportador o su representante legal deberá identificarse a satisfacción de la Institución de Crédito).

VI. REGISTRO DEL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO

OBSERVACIONES:

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

HOJA "A"

- I. IDENTIFICACION DEL C.V.D.
(Estos datos los anotará la institución de crédito).

No. DE C.V.D.

El que a efecto determine la institución de crédito que lo registre.

FECHA DE REGISTRO

La correspondiente al día de registro del documento.

CONSTA DE 1 HOJA A, HOJA (S) B Y HOJA (S) C.

En los espacios vacíos se anotará la cantidad de hojas "B" y "C" que solicite el exportador.

ADUANA DE SALIDA

Se anotará la que al efecto indique el exportador. En caso de que se exporten mercancías por aduanas diferentes, deberá registrarse un C.V.D. por cada aduana.

- II DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO.
(Estos datos los anotará la institución de crédito).

NOMBRE

Nombre completo de la institución.

SUCURSAL

El nombre que corresponda a la sucursal que registre el C.V.D.

DOMICILIO

Deberá contener, sin abreviaturas, la calle, número, ciudad, estado y código postal de la sucursal bancaria que registre el C.V.D.

III. DATOS DEL EXPORTADOR
(Estos datos deberán ser llenados por el exportador o su representante legal).

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL

Estos datos deberán ser completos, y no deberán usarse abreviaturas e iniciales.

R.F.C y R.N.I.E.

Los asignados al exportador por la autoridad competente. Los exportadores ocasionales no requieren indicar el R.N.I.E.

DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES

Se anotará sin abreviaturas, la calle, número, ciudad, estado y código postal del exportador.

IV. DATOS DE LA LIQUIDACION
(Este cuadro deberá ser llenado exclusivamente por la institución de crédito).

El exportador podrá operar hasta en dos divisas diferentes, indicando en cada columna la divisa de que se trate.

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA

Se asentará la fecha correspondiente a la primera salida del país de la mercancía, que se obtendrá tanto del pedimento o boleta de exportación como del desglose de la hoja "B".

FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS

Se determinará sumando 90 días naturales a la fecha de la primera salida de la mercancía.

TOTAL EXPORTACIONES

Corresponderá a la suma de la columna 7 de la(s) hoja(s) "B" por divisa.

TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)

Deberá asentarse la suma de la columna "monto" de la(s) hoja(s) "C" punto II.1 por divisa.

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS

Se anotarán los gastos asociados en que haya incurrido el exportador:

A) EXPORTACIONES:

Se asentará por divisa el importe de gastos asociados a la exportación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.

B) IMPORTACIONES:

Se anotará por divisa el importe de los gastos asociados a la importación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.

NETO DE DIVISAS A VENDER

Se determinará en la divisa correspondiente, la diferencia aritmética resultante de restar al total de exportaciones, el total de anticipos, modificaciones y deducciones.

V. FORMALIZACION DEL COMPROMISO.

(Los datos de este cuadro deberán ser llenados por el exportador o su representante legal).

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

En esta línea el exportador o su representante legal deberá asentar su nombre completo y firma.

VI. REGISTRO DEL C.V.D.

(Estos datos los anotará la institución de crédito).

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

Este cuadro se estampará el sello y firma autógrafas de la institución de crédito que registre el C.V.D.

RESERVA

Este espacio se reserva para los comentarios que resulten de la operación.

El C.V.D. deberá requisitarse en original y 3 copias, que se distribuirán como sigue:

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS

Se anotarán los gastos asociados en que haya incurrido el exportador:

- A) EXPORTACIONES:
Se asentará por divisa el importe de gastos asociados a la exportación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.
- B) IMPORTACIONES:
Se anotará por divisa el importe de los gastos asociados a la importación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.

NETO DE DIVISAS A VENDER

Se determinará en la divisa correspondiente, la diferencia aritmética resultante de restar al total de exportaciones, el total de anticipos, modificaciones y deducciones.

V. FORMALIZACION DEL COMPROMISO.

(Los datos de este cuadro deberán ser llenados por el exportador o su representante legal).

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

En esta línea el exportador o su representante legal deberá asentar su nombre completo y firma.

VI. REGISTRO DEL C.V.D.

(Estos datos los anotará la institución de crédito).

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

Este cuadro se estampará el sello y firma autógrafas de la institución de crédito que registre el C.V.D.

RESERVAS

Este espacio se reserva para los comentarios que resulten de la operación.

El C.V.D. deberá requisitarse en original y 3 copias, que se distribuirán como sigue:

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS

Se anotarán los gastos asociados en que haya incurrido el exportador:

A) EXPORTACIONES:

Se asentará por divisa el importe de gastos asociados a la exportación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.

B) IMPORTACIONES:

Se anotará por divisa el importe de los gastos asociados a la importación que corresponda de conformidad con el desglose presentado en la hoja "C" punto II.2.

NETO DE DIVISAS A VENDER

Se determinará en la divisa correspondiente, la diferencia aritmética resultante de restar al total de exportaciones, el total de anticipos, modificaciones y deducciones.

- V. FORMALIZACION DEL COMPROMISO.
(Los datos de este cuadro deberán ser llenados por el exportador o su representante legal).

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

En esta línea el exportador o su representante legal deberá asentar su nombre completo y firma.

- VI. REGISTRO DEL C.V.D.
(Estos datos los anotará la institución de crédito).

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

En este cuadro se estampará el sello y firma autógrafas de la institución de crédito que registre el C.V.D.

OBSERVACIONES

Este espacio se reserva para los comentarios que resulten pertinentes de la operación.

NOTA: El C.V.D. deberá requisitarse en original y 3 copias, que se distribuirán como sigue:

- Original para el exportador.
- Primera y segunda copia para la aduana de salida de la mercancía.
- Tercera copia para la sucursal de la institución que registre el C.V.D.
- Respecto de las hojas "B" y "C", no será necesario que la institución de crédito conserve copia. De la hoja "B" se entregará al exportador original y dos copias, en tanto que de la hoja "C" sólo se le entregará el original.

El exportador al efectuar la primera exportación deberá presentar ante la aduana de salida la documentación señalada en el artículo 25 de la Ley Aduanera y 87 de su reglamento, adicionada del original, primera y segunda copia del C.V.D. debidamente registrado.

Las subsecuentes exportaciones que se deseen realizar al amparo de este mismo C.V.D., deberán efectuarse por la misma aduana e ir acompañadas invariablemente del original del C.V.D.

I. ENCABEZADO

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO: _____ SUCURSAL _____
 NOMBRE DEL EXPORTADOR: _____ No. C.V.D. _____
 R.F.C. _____ R.N.I.E. _____ BANCO SUCURSAL _____ FOLIO _____

II. REGISTRO DE LA(S) EXPORTACION(ES) REALIZADA(S) AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

No. PROGRESIVO DE LA OPERACION	PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION		FRACCION DECLARADA	SELLO Y FIRMA VISTA ADUANAL	VALOR DE LA MERCANCIA			NOMBRE Y FIRMA DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.
	NUMERO	FECHA			F.O.B.	DE FACTURA	TIPO DIVISA	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

III. REGISTRO DEL C.V.D.

ESTA HOJA PARA SER VALIDA DEBERA CONTENER EL SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.

_____ SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

OBSERVACIONES

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

HOJA "B"

- I. ENCABEZADO
(Estos datos los anotará la institución de crédito).
- II. REGISTRO DE LA(S) EXPORTACION(ES) REALIZADAS(S) AL
AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.
- Los datos de las columnas 1 a 4 y 6 a 9 deberán ser llenados por el exportador o su representante legal.
 - En caso de que el exportador desconozca los datos referentes a las columnas 2,3 y 4, por tratarse de exportaciones ocasionales, corresponderá a la autoridad aduanera el llenado de dichas columnas.
 - No podrán realizarse exportaciones al amparo del presente C.V.D. después de transcurridos 30 días naturales contados a partir de la fecha en que se hubiere realizado la exportación más antigua al amparo del presente C.V.D.
 - El exportador o su representante legal, podrá indicar a la autoridad aduanal que no efectuará más exportaciones posteriores al amparo de este C.V.D.

NUMERO PROGRESIVO DE LA OPERACION (COLUMNA 1)

Se anotará el número progresivo por cada pedimento o boleta de exportación que ampare una o varias salidas de mercancías.

PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION (COLUMNAS 2 Y 3)

Se anotará el número y la fecha que correspondan a dichos documentos.

FRACCION DECLARADA (COLUMNA 4)

Corresponderá a la fracción arancelaria de conformidad con la tarifa del impuesto general de exportación.

SELLO Y FIRMA DEL VISTA ADUANAL (COLUMNA 5)

Deberá asentarse el sello y firma del vista aduanal como constancia de que ha verificado los datos anotados por el exportador en esta hoja, en los términos de las disposiciones vigentes.

VALOR F.O.B. (COLUMNA 6)

Se anotará invariablemente el valor libre a bordo (F.O.B.) de las mercancías exportadas, que podrá ser igual o diferente al de facturación, según los términos de entrega.

VALOR DE LA FACTURA (COLUMNA 7)

En esta columna se anotará el valor de factura de la mercancía exportada, de conformidad con los términos de entrega pactados (F.O.B., C.I.F., C.F., F.A.S., etc.). Tratándose de exportaciones de mercancías que incorporen bienes importados temporalmente, en dicha columna deberá asentarse el valor total de las mercancías exportadas.

TIPO DE DIVISAS (COLUMNA 8)

Se anotará el nombre de la divisa en la que se facturó el valor de la mercancía, y sólo podrán manejarse hasta dos divisas diferentes. No procederá la facturación en moneda nacional.

FIRMA DEL EXPORTADOR (COLUMNA 9)

En esta columna el exportador o su representante legal asentará su nombre completo y firma, como constancia de haber presenciado el reconocimiento aduanero y expresar su deseo de que salgan del país las mercancías.

III. REGISTRO DEL C.V.D

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

En este cuadro se estampará el sello y firmas autógrafas de la institución de crédito precisamente en la fecha de registro de este C.V.D.

OBSERVACIONES

Se asentarán los comentarios que resulten pertinentes de las exportaciones realizadas.

NOTAS :

- El exportador, al registrar el C.V.D., podrá solicitar, en la institución de crédito que lo registre, tantas hojas "B" como sean necesarias para desglosar las exportaciones.

Para ser válidas deberán contener sello y firmas autorizadas de la institución de crédito.

- Las hojas no utilizadas deberán anexarse al momento de efectuar la liquidación.
- En el supuesto de que las hojas "B" solicitadas originalmente ante la institución de crédito que registre el C.V.D. sean insuficientes para desglosar el total de exportaciones, deberá registrar un nuevo C.V.D. para las exportaciones faltantes, en virtud de que el número de hojas anotado en el cuadro 1 de la carátula no podrá ser modificado.

I. ENCABEZADO

HOJA "C" DE

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO: _____ SUCURSAL: _____
 NOMBRE DEL EXPORTADOR: _____ C.V.D. _____
 R.F.C. _____ R.N.I.E. _____ BANCO SUCURSAL _____ FOLIO _____

II. 1 ANTIPOSO, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)

No. PROGRESIVO DE LA OPERACION	DOCUMENTO			CONCEPTO	MONTO	DIVISA
	NOMBRE	No.	FECHA			
SUMA II. 1:						

II. 2 DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS

	EXPORTACION		IMPORTACION		SUMAS	DIVISA
	%	IMPORTE	%	IMPORTE		
a) Sin presentar documentación comprobatoria*						
b) Presentando documentación comprobatoria						
c) Con dictamen del I.M.C.E.						
SUMA II. 2:						
* El exportador queda obligado a mantener durante 5 años a disposición de las autoridades competentes la documentación comprobatoria correspondiente						
II. 3:					SUMA II. 1 + II. 2:	

III. FORMALIZACION

 FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O DE SU REPRESENTANTE LEGAL

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

HOJA "C"

I. ENCABEZADO
(Estos datos los anotará la institución de crédito).

II.1 ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS).
(Estos datos deberán ser llenados por el exportador).

NUMERO PROGRESIVO DE LA OPERACION

La numeración de esta columna, en su caso, deberá relacionarse con el número progresivo de la operación que corresponda al asentado en la columna I de la hoja "B".

DOCUMENTO

En estas columnas deberán detallarse los documentos que se pretendan deducir del compromiso de venta de divisas.

NOMBRE

En esta columna se anotará el tipo de documento expedido a nombre del exportador. (Permisos de importación, facturas, comprobante de venta de divisas, etc.).

NUMERO

Se asentará el que muestre el documento.

FECHA

Se anotará la de expedición del documento.

CONCEPTO

En este espacio se describirá el rubro autorizado que se pretenda deducir o modificar. (Anticipos, modificaciones por devolución de mercancías, pérdida total o parcial, pago de importaciones, pago de adeudos vencidos a favor de proveedores del extranjero, pago de adeudos a favor de entidades financieras del exterior o instituciones de crédito mexicanas, etc.).

MONTO

Se anotará el importe que ampare el documento correspondiente.

DIVISA

Se asentará el nombre de la divisa que ampare el documento correspondiente, y sólo podrán utilizarse hasta dos divisas diferentes, que deberán ser las mismas que se usaron en las hojas "B".

11.2 DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS.

A) SIN PRESENTAR DOCUMENTACION COMPROBATORIA

Se anotará en las columnas de porcentaje e importe los gastos asociados, según correspondan a exportación o importación, siempre que no excedan de los porcentajes señalados en los incisos A) de los artículos 35 y 71 respectivamente de las disposiciones complementarias de control de cambios, teniendo los exportadores, la obligación de conservar a disposición de las autoridades durante un periodo de 5 años, la documentación comprobatoria de dichos gastos.

B) PRESENTANDO DOCUMENTACION COMPROBATORIA

Se anotará el porcentaje e importe de gastos asociados según se trate de exportación o importación cuando estos sean superiores al porcentaje máximo autorizado para el inciso A) anterior y no excedan de los porcentajes señalados en los artículos 34 y 70 respectivamente, de las disposiciones de referencia, debiendo anexar la documentación comprobatoria del total de gastos asociados incurridos.

C) CON DICTAMEN DE SECOFI

Cuando el porcentaje de gastos asociados a la exportación o importación excedan al máximo autorizado para el inciso B) anterior o se traten de gastos indirectos asociados a la exportación, se anotarán los porcentajes e importes autorizados según dictamen expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, teniendo los exportadores la obligación de conservar a disposición de las autoridades, durante un periodo de 5 años, la documentación comprobatoria de dichos gastos.

II.3 SUMA II.1 + II.2

Se anotará el importe que resulte de sumar los apartados II.1 y II.2

III. FORMALIZACION

En este cuadro el exportador o su representante legal asentará su nombre completo y firma, ratificando los datos anotados en esta hoja.

- NOTA:
- El exportador, al registrar el C.V.D., podrá solicitar en la institución de crédito que lo registre, tantas hojas "C" como sean necesarias para desglosar los anticipos, deducciones y modificaciones.
 - Las hojas no utilizadas deberán anexarse al momento de efectuar la liquidación.

NOMBRE Y DOMICILIO DE LA INSTITUCION
DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.

México, D.F., de de 19

ASUNTO: Comprobación de compra de divisas al tipo de cambio controlado en una institución de crédito diferente a la que registró el C.V.D.

En base a lo que establece el Artículo 10 de las Disposiciones Complementarias de Control de Cambios, comunicamos a ustedes que el día de hoy le hemos comprado divisas al tipo de cambio controlado dentro del plazo autorizado, a _____, quien registró con ustedes el(los) Compromiso(s)

NOMBRE COMPLETO DEL EXPORTADOR
de Venta de Divisas, cuyo(s) número(s) anotamos a continuación y del (de los) cual(es) anexamos copia(s).

DATOS DE LA COMPRA:

DATOS DEL (DE LOS) C.V.D.(S)	
FECHA DE REGISTRO	NUMERO
OBSERVACIONES	

DATOS DEL COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS	
NUMERO:	
FECHA:	
DIVISA:	
IMPORTE:	
TIPO DE CAMBIO	
EQUIVALENTE EN MON. NAL	

IMPORTE EN DIVISAS MON. INSTITUCIONA	
--------------------------------------	--

Por otra parte, comunicamos a ustedes que el exportador nos ha manifestado bajo protesta de decir verdad, que el monto de las divisas vendidas corresponden a las exportaciones realizadas y la venta se efectuó dentro del plazo autorizado.

Asimismo, el exportador fue informado que deberá presentarse ante ustedes a cancelar el(los) C.V.D (S) a que se refiere la presente comunicación y entregarles la documentación comprobatoria correspondiente a esta(s) operación(s).

Atentamente.

INSTITUCION DE CREDITO COMPRADORA

Conforme:

Nombre y firma del exportador o
de su representante legal.

c.c.p. Exportador.

Anexo(s)

RMCC-033.



BANCO BCH
BANCA DE GUAYMALA NACIONAL DE CREDITO

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

IDENTIFICACION DEL C. V. D.

HOJA "A"

DE C. V. D. _____ FECHA DE REGISTRO _____
-BANCO SUCURSAL FOLIO

CONSTA DE 1 HOJA A, _____ HOJAS B, Y _____ HOJAS C. ADUANA DE SALIDA _____

DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO

NOMBRE _____ SUCURSAL: _____

DOMICILIO DE LA SUCURSAL: _____

CALLE Y NUMERO: _____

Ciudad _____ ESTADO: _____ CODIGO POSTAL: _____

DATOS DEL EXPORTADOR.

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL _____ R.F.C. _____

DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACIONES: _____ R. N. I. E. _____

CALLE Y NUMERO: _____

Ciudad _____ ESTADO _____ CODIGO POSTAL: _____

DATOS DE LA LIQUIDACION

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA: _____

FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO
 PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS:
 (FECHA REGION ANTERIOR MAS DE 90 DIAS NATURALES).

M O N T O

DIVISA _____ DIVISA _____

TOTAL DE PORTACIONES: (HOJA "B" COLUMNA 7) _____

MEINOS: _____

TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES
 (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)

(HOJA "C" PUNTO II.1) _____

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTOS II.2) _____

A) EXPORTACIONES: _____

B) IMPORTACIONES: _____

NETO DIVISAS A VENDER _____

TE. MONTEL. 1-30

FORMALIZACION DEL C. V. D.

EL EXPORTADOR SE OBLIGA A VENDER A LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL PRESENTE COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS, A TRAVES DE LA SUCURSAL MENCIONADA, AL TIPO DE CAMBIO CONTROLADO DE COMPRA, LA TOTALIDAD DE LAS DIVISAS CORRESPONDIENTES AL VALOR DE LAS EXPORTACIONES QUE SE REALICEN AL AMPARO DE ESTE C. V. D. HECHAS EN SU CASO, LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS, EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES ESTABLECIDOS EN LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS DE LAS CUALES ESTE ANEXO FORMA PARTE.

ASIMISMO, EN CASO DE INCUMPLIMIENTO, EL EXPORTADOR AUTORIZA A LA INSTITUCION DE CREDITO PARA QUE PROCEDA EN LOS TERMINOS ESTABLECIDOS EN LOS ARTICULOS 14 y 103 DE LAS DISPOSICIONES DE REFERENCIA.

 FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL

EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL DEBERA IDENTIFICARSE A SATISFACCION DE LA INSTITUCION DE CREDITOS.

REGISTRO DEL C. V. D. _____ OBSERVACIONES: _____

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION

ENCABEZADOS

C. JEFE DE LA ADUANA DE: Deberá asentarse el nombre de la aduana por la que pretende exportar las mercancías.

CLAVE: Para uso exclusivo de la aduana.

AGENTE ADUANAL, REPRESENTANTE LEGAL O EXPORTADOR: Marcar el cuadro correspondiente e indicar el nombre completo de quien solicite el reconocimiento aduanero.

CLAVE AGENTE ADUANAL: La determinada en el catálogo correspondiente.

LAS MERCANCIAS PARA SU EMBARQUE EN: Deberá asentarse el medio de transporte que será utilizado en la exportación, en tráfico aéreo deberá especificarse el número de vuelo, y en tráfico marítimo el nombre y la nacionalidad de la nave.

CON DESTINO A: Deberá asentarse el nombre del país de destino de la mercancía.

FECHA DE SALIDA: Se anotará la fecha en que sale la mercancía del país.

LUGAR DE PROCEDENCIA/ Estado de donde proviene la mercancía.

FACTURA (S) NUM. (S): Indicarán los números de las facturas que amparen las mercancías.

FLETES: Deberá asentarse el importe de los fletes pagados por la transportación de las mercancías hasta el puerto de salida.

EXPORTADOR: Deberá asentarse el nombre de la persona física o moral que efectuará la exportación.

DOMICILIO: Deberá asentarse el domicilio oficial del exportador.

R.F.C.: Deberá asentarse el número de la cédula del Registro Federal de Contribuyentes del exportador.

R.N.I.E.: Deberá asentarse el número del Registro Nacional de Importadores y Exportadores del exportador, otorgado por la Dirección General de Aduanas.

INTERMEDIARIO: El nombre de quien actúa como intermediario entre el vendedor y el comprador.

DOMICILIO: El domicilio del intermediario, señalando calle, números y letras exteriores e interiores y población.

VALOR DE FACTURA: Deberá asentarse el valor total de las facturas que amparen las mercancías, sin incluir fletes y seguros.

SEGUROS: Deberá asentarse el importe total de los seguros pagados por las mercancías.

NIVEL COMERCIAL: Cruzar el cuadro correspondiente de la actividad habitual del exportador, según proceda:

P=PARTICULAR: Si es persona física que no se dedica a actividades de comercialización, transformación o elaboración de bienes.

F=FABRICANTE. Si se dedica a transformar, elaborar, procesar o dar presentación final a algún bien.

C=COMERCIANTE: Si se dedica a actividades de la práctica de actos de comercio, como la compra, venta o arrendamiento de bienes sin ser fabricante de los mismos.

O=OTRA: Si su actividad o corresponde a ninguna de las anteriormente descritas, en cuyo caso deberá especificarse.

SECTOR PUBLICO: Se indicará el sector al que pertenece.

REGIMEN ADUANERO: Indicar el régimen aduanero al que se sujetarán las mercancías o en su caso,

RETORNO: Indicar La(s) aduana(s) y número(s) de pedimento(s) de importación.

NUM. PEDIMENTO.: Espacio reservado para uso exclusivo de la aduana, la cual asentará el número progresivo que le corresponda.

FECHA DE PRESENTACION: Espacio reservado para uso exclusivo de la aduana, la cual asentará el día, mes y año en que fue presentada la mercancía, para reconocimiento.

NUM. REGISTRO DE INGRESOS: Espacio reservado para uso exclusivo de la aduana, la cual asentará en la caja el número progresivo correspondiente.

NOMBRE DEL VISTA AUTORIZADO: Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

AUTORIZACION: Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

CERTIFICACION DE CAJA: Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

DATOS DE LAS MERCANCIAS.

NUMEROS Y MARCAS: En esta columna deberán declararse las marcas y números de identificación de los bultos que contengan las mercancías.

CANTIDAD: En esta columna deberá declararse la cantidad de bultos en que vengan contenidas las mercancías.

CLASE: Deberán declararse los tipos de bultos, tales como: atados, cajas, barriles, etc.

PESO BRUTO: Deberá declararse el peso bruto de los bultos.

ESPECIFICACION DE LA MERCANCIA: Deberá declararse el contenido de los bultos utilizando la designación arancelaria que reciban las mercancías.

CLASIFICACION Y AJUSTE

FRACCION ARANCELARIA: Deberán declararse las fracciones arancelarias de la tarifa del impuesto general de exportación a que correspondan las mercancías objeto de la operación.

REDUCCION DE CANTIDADES: Se asentará la unidad de medida conforme a la tarifa del impuesto general de exportación, y la cantidad o volumen de las mercancías que servirá de base para el cálculo de los impuestos.

VALOR COMERCIAL: Deberá declararse, para cada una de las fracciones arancelarias, el valor comercial de las mercancías, según factura, sin fletes y seguros.

PRECIO OFICIAL: Deberán declararse, en renglones por separado, para cada una de las fracciones arancelarias, el precio oficial unitario de acuerdo a lo indicado en la tarifa del impuesto general de exportación, y el precio oficial total de las mismas.

TASA ADVALOREM: Deberán asentarse, en renglones separados, por cada fracción arancelaria la tasa advalorem, de acuerdo a lo indicado en la tarifa del impuesto general de exportación.

IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION Y OTROS: Deberá asentarse el correspondiente por cada fracción arancelaria.

VALOR AGREGADO: El equivalente al nivel fracción arancelaria, de la mano de obra y los insumos nacionales utilizados en la elaboración, transformación y reparación, cuando se trate de retornos al extranjero.

NOTAS: Cuando se trate de contenedores el interesado sólo deberá llenar los espacios marcados con * (asteriscos).

En caso de ser un retorno de contenedores deberá anotarse el número del pedimento de importación que los ampare y la aduana por la que se importaron.

.REVERSO.

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO.- Del banco que revise y registre el documento.

DATOS DE LA OPERACION DE EXPORTACION

I. Importe total FOB de las mercancías, en la clase de divisa que se realice la operación.

II. GASTOS ASOCIADOS.

Los relacionados directamente con la operación mencionados en el Acuerdo..... publicado en el Diario Oficial de

III. COMISIONES

El valor de las que haya tenido que pagar en el extranjero, por la realización de la venta.

IV. DATOS DEL REEMBOLSO.

Importe neto que resulta de restar al valor FOB consignado, los gastos asociados y comisiones.

V. CALENDARIO DE VENTA.

La fecha de salida de las mercancías, lo anotará la aduana.

VI. El plazo autorizado se anotará el señalado en la Regla

La fecha de vencimiento del plazo de venta de las divisas, en la que conforme a la fecha de solicitud y el plazo autorizado debe realizar el reembolso.

El plazo autorizado y la fecha de vencimiento del plazo de venta de divisas deben ser llenados por la institución de crédito.

a) ANTICIPOS.

Cualquier suma que el interesado haya recibido como anticipo del importe total de las exportaciones y la fecha en que lo haya recibido.

Total a vender el resultado de la parte del anticipo y el total neto.

MODIFICACIONES.

Cualquier cantidad de anticipos adicionales y/o cambio en el importe a reembolsar debido al deterioro en la mercancía, devoluciones, etc.

OBSERVACIONES.

Sello, fecha y firma autorizada.

Para uso del Banco. Indicar anticipos o pagos parciales y explicar el motivo de la(s) modificación(es), según el caso.

ORIGINAL: Unidad de Información y Estadística.

1ra. Copia: Unidad de Información y Estadística.

2a. Copia: Delegación de archivo.

3a. Copia: Interesado.

4a. Copia: Agente Aduanal.

INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO
EL C.V.D.

NUM. DE C.V.D.: Deberá asentarse el número de Registro del Compromiso de Venta de Divisas.

NOMBRE: Deberá asentarse el nombre completo de la institución de crédito que haya registrado el compromiso de venta de divisas.

SUCURSAL: Deberá asentarse el nombre o número de la oficina de la institución de crédito ante la que se haya realizado el trámite del C.V.D.

DOMICILIO: Deberán anotarse el nombre de la calle en la que se encuentre la institución de crédito, el número que corresponda al edificio que ocupe, la ciudad en la que tengan su asiento, la Entidad Federativa a que corresponda y el Código Postal.

ORIGINAL:

1ra. copia:

2da. copia:

3a. copia:

4a. copia:

5a. copia: Institución de crédito que registró el C.V.D.

HACIENDA**SOLICITUD DE REGISTRO NACIONAL DE
IMPORTADORES Y EXPORTADORES**

FECHA		
DIA	MES	AÑO

NOMBRE _____ SECTOR _____

DOMICILIO _____ CALLE _____ No EXT. No INT. _____

ENTIDAD Y ESTADO _____

CODIGO POSTAL _____ TELEFONO _____ TELEX _____

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES _____ ACTIVIDAD ECONOMICA _____

CAPITAL SOCIAL _____ CAMARA A LA QUE PERTENECE _____

SE ANEXAN COPIAS FOTOSTATICAS DE:

- 1 - ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA ()
 - 2 - REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
 - 3 - CEDULA DE ESTABLECIMIENTO ()
 - 4 - COMPROBANTE DE DOMICILIO ()
 - 5 - DOCUMENTACION QUE DEMUESTRE QUE ES IMPORTADOR HABITUAL ()
- (8 PEDIMENTOS MINIMO)

NOMBRE, PUESTO Y FIRMA DEL SOLICITANTE

PARA USO OFICIAL EXCLUSIVAMENTE

R N I E _____

RESULTADO DE LA VERIFICACION

INSTRUCTIVO DEL FORMATO DE SOLICITUD DE REGISTRO NACIONAL
DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

EL INTERESADO ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Fecha en que se formula la solicitud.
- Nombre: (Razón Social en caso de personas morales).
- Domicilio.
- Entidad y estado.
- Código postal.
- Teléfono.
- Télex.
- Registro Federal de Contribuyentes.
- Actividad.
- Capital social: (En caso de personas morales).
- Indicar las copias fotostáticas de los documentos que se anexan: 1° Acta Constitutiva de la Empresa, 2° Registro Federal de Contribuyentes, 3° Cédula de Establecimiento, 4° Comprobante de domicilio, 5° Documentación que demuestre que es importador habitual.
- Nombre, puesto y firma del solicitante.

LA DIRECCION GENERAL DE ADUANAS, UNIDAD DE INFORMACION Y
ESTADISTICA, ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Número asignado de Registro Nacional de Importadores y Exportadores.
- Resultado de verificación.

Original: Dirección General de Aduanas
Unidad de Información y Estadística.

1a. Copia: Interesado.

INSTRUCTIVO DEL FORMATO DE AVISO DE IMPORTACIONES REALIZADAS
MEDIANTE VERIFICACION FISICA Y SUS EXPORTACIONES

EL CAUSANTE ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- El número de hoja correspondiente y el total de hojas.
- Apellido paterno, materno y nombre o razón social.
- Domicilio fiscal.
- Registro Nacional de Importadores y Exportadores.
- Registro Federal de Contribuyentes.
- Período que comprende el informe.
- Número de pedimento que ampare la operación.
- Aduana de entrada o salida, según el caso.
- Registro de entrada o salida, según el caso.
- Fecha de entrada o salida, según el caso.
- Lugar y fecha de elaboración del aviso.
- Firma del causante.

ORIGINAL: Dirección General de Aduanas.

COPIA: Interesado.

HACIENDA

RECTIFICACION AL PEDIMENTO DE

 IMPORTACION
 EXPORTACION

NÚMERO DE RECTIFICACION	FECHA

NÚMERO DE PEDIMENTO	ADUANA	REGISTRO DE ENTRADA	FECHA

DE LOS DATOS GENERALES		
DATO	DICE	DEBE DECIR

DEL REGIMEN	
DICE	DEBE DECIR

DE LA MERCANCIA		
COLUMNA	DICE	DEBE DECIR

DE LOS IMPUESTOS, DERECHOS, PRODUCTOS Y APROVECHAMIENTOS		
CONCEPTO	DICE	DEBE DECIR

DE LA DETERMINACION DEL VALOR NORMAL		
CONCEPTO	DICE	DEBE DECIR
INCREMENTABLES		
DEDUCIBLES		

FORMULO

**INSTRUCTIVO PARA EL FORMATO DE RECTIFICACION AL PEDIMENTO
DE IMPORTACION O EXPORTACION**

**EL AGENTE ADUANAL O COMITENTE ANOTARA EN LOS ESPACIOS
CORRESPONDIENTES:**

- Si se trata de operación de importación o exportación.
- Número de pedimento que se va a rectificar.
- Aduana en la que se realiza la operación.
- Registro de entrada de la mercancía.
- Fecha en que entro la mercancía al país.
- Los datos a rectificar.
- Nombre y firma del agente aduanal o comitente.

**EL PERSONAL DE LA ADUANA ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPON-
DIENTES:**

- Número de rectificación.
- Fecha en que se recibe el documento.

**EL AGENTE ADUANAL DEBERA INVALIDAR LOS ESPACIOS QUE NO SE
LLENEN.**

**ESTA RECTIFICACION SE TENDRA QUE PRESENTAR ANTES DEL PAGO
DE IMPUESTOS, SIEMPRE Y CUANDO LA AUTORIDAD NO LA HAYA
REALIZADO CON ANTERIORIDAD.**

**Original y copias: Misma distribución que el pedimento de
Importación o Exportación.**

ANEXO B

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p>		<p>Reference No. _____</p> <p align="center">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in _____</p> <p align="right"><small>No space work of</small></p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>4. For official use</p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p>					
<p>5. Item number</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p>	<p>10. Number and date of invoices</p>
<p>11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p>			<p>12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____</p> <p align="right"><small>Signature of exporter</small></p>		

I. Countries which accept Form A for the purposes of the Generalized System of Preferences (GSP).

Australia ^a	Norway	European Economic Community:	Ireland
Austria	Sweden	Belgium	Italy
Canada	Switzerland	Denmark	Luxembourg
Finland	United States of America	France	Netherlands
Japan		Federal Republic of Germany	United Kingdom
New Zealand		Greece	

People's Republic of Bulgaria
 Czechoslovak Socialist Republic
 Hungarian People's Republic
 Polish People's Republic
 Union of Soviet Socialist Republics

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter 'P' in box 8 (for Australia and New Zealand box 8 may be left blank).
- Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in box 8 should be as follows:
 - United States of America: for single country shipments enter the letter 'Y' in box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter 'Z' followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products. (example 'Y' 35% or 'Z' 35%).
 - Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter 'G' in box 8; otherwise 'F'.
 - Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community: enter the letter 'W' in box 8 followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature tariff heading of the exported product (example 'W' 98 02).
 - Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter 'Y' in box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example 'Y' 45%); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter 'PK'.
- Australia and New Zealand: completion of box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

^a For Australia, the main requirement is the exporter's declaration on the normal commercial invoice Form A, accompanied

10. COSTOS DE PRODUCCION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, TOMANDO COMO BASE LAS ULTIMAS FACTURAS DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, REPRESENTATIVAS DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION

CUADRO DE COSTOS

CONCEPTO	UNIDAD BASE DE CALCULO: _____		
	INDICAR LA UNIDAD DE MEDIDA DEL PRODUCTO USADA AL FACTURAR		
	ORIGEN DEL COSTO POR UNIDAD (VALOR EN PESOS)		
	NACIONAL	EXTRANJERO	SUMA
COSTO DIRECTO:			
1. MATERIAS PRIMAS Y PUNOS O PIEZAS (a), (b) y (c)			
2. COMBUSTIBLES O MATERIAS AUXILIARES			
3. ENERGIA ELECTRICA			
4. MANO DE OBRERA DIRECTA (d)			
5. DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6. GASTOS DE INVESTIGACION, DESARROLLO, DISEÑO E INGENIERIA Y COSTOS DE PLANOS ADMISIBILES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA EXPORTABLE (e)			
I - TOTAL COSTO DIRECTO:			
II - TOTAL COSTO INDIRECTO:			
III - COSTO TOTAL (SUMA I + II):			

PARA EL LLENADO DEL CUADRO ANTERIOR, SIRVASE TOMAR EN CUENTA ESTAS NOTAS:

- a) TOMAR EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS ELABORADAS EN MEXICO, PUESTAS EN LA FABRICA QUE PRODUCE EL ARTICULO DE EXPORTACION (INCLUIR EL COSTO DE BONO Y FLETE HASTA LA FABRICA), EXCLUYENDO EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE RESULTAN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO.
- b) EN EL CASO DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS IMPORTADAS, SE DEBE CONSIDERAR SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTE Y NO SE DEBE INCLUIR LOS IMPUESTOS DE IMPORTACION PAGADOS EN MEXICO, EN EL CASO QUE SE OBTENGA SU DEVOLUCION. ASIMISMO, SE DEBE EXCLUIR EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE SE SULTAN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO.
- c) UNICAMENTE PARA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y CONTANDO CON EL DICTAMEN APROBATORIO POR LA AUTORIDAD COMPETENTE DE DICHO PAIS, EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS O PARTES DE IMPORTACION QUE SUFRAN EN MEXICO UNA TRANSFORMACION SUBSTANCIAL, AL INCORPORARSE AL ARTICULO A EXPORTAR, PODRA, ACUMULARSE EN LA COLUMNA DE NACIONAL, EN SU VALOR TOTAL Y VALOR DE IMPORTACION, MAS VALOR AÑEGADO) ANEXAR COPIA DEL DICTAMEN.
- d) INCLUIR PRESTACIONES, ADMIRALMIENTO EN EL TRABAJO, SUELDOS DE REMERAL, E INGENIERIA, SUPERVISORES, CONTROL DE CALIDAD Y SIMILARES, AS COMO EL COSTO DE INSPECCION Y ANALISIS, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA ESPECIFICA DE EXPORTACION.
- e) UNICAMENTE EL COSTO DE LA INGENIERIA, DESARROLLO, ART, DISEÑO Y PLANOS O DIBUJOS QUE SE REALICEN EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA DEBE CONSIDERARSE COMO EXTRANJERO. ESTE MISMO COSTO REALIZADO EN CUALQUIER OTRO PAIS DEBE CONSIDERARSE NACIONAL.

DISTRIBUCION GRATUITA

11- ANOTE LOS PRECIOS UNITARIOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR, (UNIDAD USADA AL FACTURAR)

A) PRECIO DE VENTA EN FABRICA : _____ MONEDA NACIONAL B) PRECIO F. O. B. PUERTO DE EXPORTACION : _____ MONEDA NACIONAL

12- CON BASE EN LA INFORMACION DE LOS NUMEROS 10 Y 11, CALCULE LOS SIGUIENTES PORCENTAJES :

COSTO DIRECTO NACIONAL _____ x 100 = _____ % MAT. PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXT. _____ x 100 = _____ %
PRECIO DE VENTA EN FABRICA _____

COSTO DIRECTO NACIONAL _____ x 100 = _____ % MAT. PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXT. _____ x 100 = _____ %
PRECIO F. O. B. PUERTO DE EXPORTACION _____

13- DESGLOSE DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS NACIONALES, TOMANDO COMO BASE LA (S) FACTURA(S) DE COMPRA, REPRESENTATIVA(S) DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PROVEEDORES	FACTURA		VALOR (EN PESOS)
		Nº.	FECHA	
				TOTAL

NOTA: EN CASO DE QUE EL ESPACIO ANTERIOR NO SEA SUFICIENTE PARA DETALLAR TODOS LOS ARTICULOS NACIONALES, ANEXAR RELACION (CON EL MISMO FORMATO) EN EL PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA O SELLADO POR LA MISMA.

6- Si EL SOLICITANTE NO ES DIRECTAMENTE EL FABRICANTE DEL PRODUCTO, DEBERA ANEXAR COPIA DE LAS FACTURAS DE LA COMPRA NACIONAL E INDICAR LOS SIGUIENTES DATOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA

4) NOMBRE O RAZON SOCIAL _____

5) REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES _____

6) REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES _____

7) DOMICILIO _____
CALLE _____ NUMERO _____ C. P. _____ TELEFONO _____
LOCALIDAD _____ MUNICIPIO _____ ENTIDAD FEDERATIVA _____

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD SE HA SATISFECHO EL PRESENTE CUESTIONARIO.

LUGAR Y FECHA: _____

NOMBRE DEL GERENTE O DEL DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA: _____

FIRMA _____

LA INFORMACION PRESENTADA EN ESTE CUESTIONARIO ES PARA USO EXCLUSIVO DE LA UNIDAD DE PROMOCION DE EXPORTACIONES. LA EMPRESA NO PODRA PROPORCIONARLA A OTRA PERSONA O ENTIDAD PUBLICA DEL PAIS O DEL EXTERIOR, SIN PREVIA AUTORIZACION DE ESTA UNIDAD.

PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE CONTROLES AL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCCION INDUSTRIALES

FECHA DE RECEPCION _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

FECHA DE ENVIO _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

FECHA DE AUTORIZACION _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____



UNIDAD DE PROMOCION DE EXPORTACIONES
CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA EL
APROVECHAMIENTO DE LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS.

NO DEL REGISTRO DEL PRODUCTO DE EXPORTACION _____ (FRECUENCIA MÁXIMA
DEL REGISTRO) _____ SIEMPRE Y CUANDO NO SE MODIFIQUE DURANTE ESTE PERIODO LOS
PRECIOS DE VENTA, NI LA COMPOSICION DE COSTOS DEL PRODUCTO DECLARADO

REVISOR: _____ AUTORIDAD: _____

1- NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL SOLICITANTE _____

A) REGISTRO FISCAL DE CONTRIBUYENTE _____ B) REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES _____

2- DIRECCIÓN OFICINA _____ CALLE _____ NUMERO _____ C.P. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

PLANTA _____ CALLE _____ NUMERO _____ C.P. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

3- TIPO DE PLANTA (MARQUE CON UNA "X" EL CASILLERO SEGUN TIPO) A) NACIONAL () B) MAQUILADORA ()

NOTA: SI ES EMPRESA MAQUILADORA Y VA A EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, NO DEBERA LLENAR EL RESTO DEL CUESTIONARIO Y EN SU SUSTITUCION DEBE ANEXAR COPIA DE LA ULTIMA LIQUIDACION PRESENTADA A LA AUTORIDAD ADUANAL DE DICHO PAIS.

4- SI LA EMPRESA ESTA AFILIADA A UNA EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR, REGISTRADA EN ESTA DIRECCION GENERAL, CONTESTE LO SIGUIENTE (SI NO PASE A LA PREGUNTA 5):

NOMBRE DE LA EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR _____

DOMICILIO _____ CALLE _____ NUMERO _____ C.P. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

5- PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES _____ NOMBRE _____ TELEFONO _____

6- NOMBRE TECNICO Y COMERCIAL DEL PRODUCTO EN ESPAÑOL _____

SI INGLES _____

7- USO DEL PRODUCTO: _____

8- FRACCION MEXICANA DE EXPORTACION DEL PRODUCTO _____

9- PAISES PARA EL LOSI QUE DESEAN LA EXPEDICION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN (MARQUE CON UNA "X" EN EL PARENTESIS CORRESPONDIENTE)

FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS		CRITERIO DE ORIGEN	FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS		CRITERIO DE ORIGEN	FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS		CRITERIO DE ORIGEN
() AUSTRALIA	_____	() CHECOLOVAGUA	_____	() NORUEGA	_____	() CANADA	_____	
() AUSTRIA	_____	() J. E. U. V.	_____	() ISLANDIA	_____	() DINAMARCA	_____	
() BULGARIA	_____	() PINLANDIA	_____	() POLONIA	_____	() SUECIA	_____	
() CANADA	_____	() HUNGRIA	_____	() SUECIA	_____	() SUISA	_____	
() COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	_____	() JAPON	_____	() TURCO	_____	() URUGUAY	_____	

10- PAISES INTEGRANTES DEL MERCADO COMUN EUROPEO:

ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL DE, BELGICA, DINAMARCA, FRANCIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS Y REINO UNIDO.

17 DE MARZO DE 1984

INSTRUCTIVO DEL FORMATO DE MANIFIESTO DE CARGA
(Tráfico Aéreo)

EL INTERESADO ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Hoja: El número de hoja correspondiente del manifiesto.
- De: El número total de hojas del manifiesto.
- Propietario: Nombre de la compañía aérea transportista.
- Matrícula de la nave aérea.
- Marca de la nave.
- Nacionalidad de la nave.
- Número de vuelo.
- Fecha del transporte.
- Lugar o punto de embarque de la mercancía.
- Lugar o punto de desembarque de la mercancía.
- Datos de la Mercancía: Marcas y números, número de bultos, descripción comercial y peso bruto.
- Anotaciones del propietario complementarias a la mercancía.
- Anotaciones de las autoridades complementarias a la mercancía.
- Nombre de la persona que elaboró el manifiesto.

EL ALMACENISTA ANOTARA:

- Registro de entrada.
- El número de bultos recibidos.
- El peso en kilogramos de la mercancía.
- Nombre y firma del almacenista

Original: Aduana Entrada.
1ra. Copia: Jefatura de Almacén.
2a. Copia: Interesado.

SOLICITUD PARA TOMA DE MUESTRAS

REGISTRO DE ENTRADA

FOLIO

FECHA DE ENTRADA

C JEFE DE LA ADUANA

DE _____

PRESENTE

EL QUE SUSCRIBE

CON R.F.C. _____

Apellido Paterno, Materno y Nombres o Razón Social

Y REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

SOLICITO AUTORIZACION PARA EXTRAER MUESTRAS DE LA MERCANCIA DEPOSITADA EN EL ALMACEN _____

Y QUE A CONTINUACION SE MENCIONA

MARCAS Y NUMEROS	CANTIDAD	CLASE	PESO BRUTO	DESCRIPCION COMERCIAL DE LA MERCANCIA	VALOR

MOTIVO DE LA EXTRACCION

INTERESADO

- | | |
|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ESTUDIOS | <input type="checkbox"/> TRAMITACION ADMINISTRATIVA |
| <input type="checkbox"/> EXHIBICION | <input type="checkbox"/> PROMOCION COMERCIAL |
| <input type="checkbox"/> OTRO | <input type="checkbox"/> ESPECIFIQUE _____ |

FECHA _____

FIRMA _____

FECHA _____

CLASIFICACION ARANCELARIA _____

LIQUIDACION _____

NOMBRE Y FIRMA DEL VISTA

ACUERDO DEL C. JEFE DE LA ADUANA

PERMITASE LA EXTRACCION PREVIO PAGO DE LAS OBLIGACIONES FISCALES Y CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESPECIALES QUE EN SU CASO LA OPERACION DE MANDE DESIGNANDOSE AL C. _____

EL C. JEFE DE LA ADUANA

NOMBRE Y FIRMA

**INSTRUCTIVO PARA EL FORMATO DE SOLICITUD PARA TOMA
DE MUESTRAS**

EL SOLICITANTE ANOTARA EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE:

- El número del registro de entrada.
- La fecha de entrada de la mercancía.
- El nombre de la aduana.
- Apellido paterno, materno, nombre(s) o razón social.
- Registro federal de contribuyentes.
- Registro nacional de importadores y exportadores.
- El almacén en el que se encuentra la mercancía.
- Marcas y números, cantidad, clase, peso bruto, descripción comercial de la mercancía y valor de las muestras.
- El motivo de la extracción cruzando uno de los cuadros; en caso de marcar el señalado "otro" deberá especificarse cuál.
- Fecha en que se presenta la solicitud.
- Firma del interesado.

EL VISTA ANOTARA EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE:

- Clasificación arancelaria de la mercancía.
- Liquidación de impuestos.
- Nombre y firma del vista.

EL JEFE DE LA ADUANA ANOTARA EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE:

- Nombre del vista designado.
- Nombre y firma.

Original: Almacenista.
1ra. Copia: Jefatura de Vistas.
2a. Copia: Interesado.

**MANIFIESTO DE CARGA
(TRAFICO MARITIMO)**

1 NOMBRE Y DESCRIPCION DEL BUQUE		2 PUERTO DE LLEGADA/ SALIDA		3 FECHA DE HORA LLEGADA/ SALIDA	
4 NACIONALIDAD DEL BUQUE		5 NOMBRE DEL CAPITAN		6 PUERTO DE PROCEDENCIA (RES/IN)	
7 CERTIFICADO DE LA MATRICULA (PUERTO FECHA Y NUMERO)			8 NOMBRE Y DIRECCION DEL AGENTE DEL BUQUE O CONSIGNATARIO		
9 TONELADAS BRUTAS		10 TONELADAS NETAS			
11 SITUACION DEL BUQUE EN EL PUERTO (ATRAQUE O FONCEO)					
12. PORMENORES SOMEROS REFERENTES A VIAJE (PUE. DONDE EL BUQUE HA TOCADO Y VA A TOCAR SUBRAYAR PUERTOS EN LOS CUALES LA MERCANCIA QUE PERY DEBE SERA DESCARGADA)					
NUM CONOCIMIENTO EMBARQUE	MARCAS Y NUMEROS	CANTIDAD Y CLASE	PESO BRUTO	DESCRIPCION DE MERCANCIA	
14 NO DE MIEMBROS DE LA TRIPULACION INCLUIDO EL CAPITAL		15 NUMERO DE PASAJEROS		16 OBSERVACIONES	
DOCUMENTOS ANEXOS PONGASE EL NUMERO DE EJEMPLARES					
17 DECLARACION DE CARGA		18 DECLARACION DE PROVISIONES A BORDO			
19 LISTA DE TRIPULACION		20 LISTA DE PASAJEROS			
22 DECLARACION		23 DECLARACION MARITIMA DE SANIDAD		21 FECHA Y FIRMA DEL CAPITAL DEL AGENTE U OFICIAL DEL BUQUE DEBIDAMENTE AUTORIZADO	

INSTRUCTIVO DEL FORMATO DEL
MANIFIESTO DE CARGA

El INTERESADO ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Si es declaración de llegada o salida.
- Nombre y descripción del buque.
- Puerto de llegada o salida según sea el caso.
- Hora y fecha de llegada o salida, según sea el caso.
- Nacionalidad del buque.
- Nombre del capitán.
- Puerto de procedencia o destino, según sea el caso.
- Puerto, fecha y número del certificado de la matrícula.
- Nombre y dirección del agente del buque o del consignatario.
- Peso en toneladas brutas.
- Peso en toneladas netas.
- Situación del atraque o fondeo en el puerto.
- Puertos que haya tocado y vaya a tocar el buque indicando los puertos donde vaya a ser descargada la mercancía que permanece a bordo.
- Número del conocimiento de embarque.
- Marcas y números, cantidad y clase, peso bruto y descripción de la carga.
- Número de miembros de la tripulación (incluido el capitán).
- Número de pasajeros.
- Observaciones pertinentes acerca de la mercancía.
- Número de ejemplares de los documentos anexos descritos.
- Fecha de elaboración y firma del capitán, agente o del oficial del buque debidamente autorizado.

LA ADUANA ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Registro de entrada.

ORIGINAL: Servicios Portuarios.

1ra. COPIA: Subjefe de la Aduana.

2da. COPIA: Interesado

RELACION DE MATERIAL PELIGROSO

ADJANA	REG. ENTRADA	FECHA		
		DIA	MES	AÑO

MEDIU DE TRANSPORTE	
AEREO () LINEA TRANSPORTISTA	
MARITIMO () NOMBRE DE LA NAVE	
BANDERA	TIPO DE TRAFICO
CLASE	FECHA DE FONDEO
TERRISTRE () FERROCARRIL () LINEA TRANSPORTISTA	
CAMION ()	

TIPO DE MATERIAL				
EXPLOSIVO ()	INFLAMABLE ()	CORROSIVO ()	RADIATIVO ()	CONTAMINANTE ()

LUGAR DE PROCEDENCIA	
LUGAR DE DESTINO	

BULTOS					DOCUMENTO DE AMPARO	
MARCAS Y NUMEROS	CANT.	CLASE	PESD BRUTO	DESCRIPCION COMERCIAL DE LA MERCANCIA	NUMERO	LUGAR DE CERTIFICACION

NOMBRE Y FIRMA DEL CAPITAN CONDUCTOR

**INSTRUCTIVO DEL FORMATO DE RELACION DE MATERIAL
PELIGROSO**

EL INTERESADO ANOTARA EN LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES:

- Aduana en donde se realiza el trámite.
- Fecha de entrada de la mercancía.
- Medio de transporte.
- Línea transportista (tráfico aéreo y terrestre).
- Nombre de la Nave: (tráfico marítimo), nombre de la nave, bandera, tipo de tráfico y fecha de fondeo.
- Tipo de Material: Por lo que se refiere a su tratamiento especial en su manejo y almacenaje, se deberá indicar si es explosivo, inflamable, corrosivo, radioactivo o contaminante.
- Procedencia.
- Destino.
- Datos de Bultos: Marcas por orden alfabético y números, cantidad, clase, peso bruto y descripción comercial de la mercancía. En las columnas que se mencionan en el formato.
- Datos del Documento de Ampara de la Mercancía: Número y el lugar de la certificación del mismo, en las columnas que se mencionan en el formato.
- Nombre y firma del capitán o conductor.

LA ADUANA INDICARA EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE:

- Registro de entrada

Original: Almacenista de entrada.
1ra. Copia: Interesado.
2a. Copia: Jefatura de Almacenes.
3ra. Copia: Almacenista de Salida.

CODE 30

200 208 V
200 V

60 HZ
60 HZ

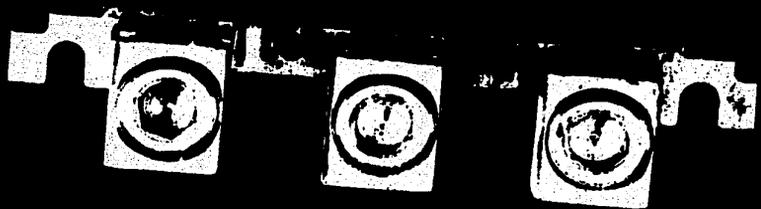
coil
access

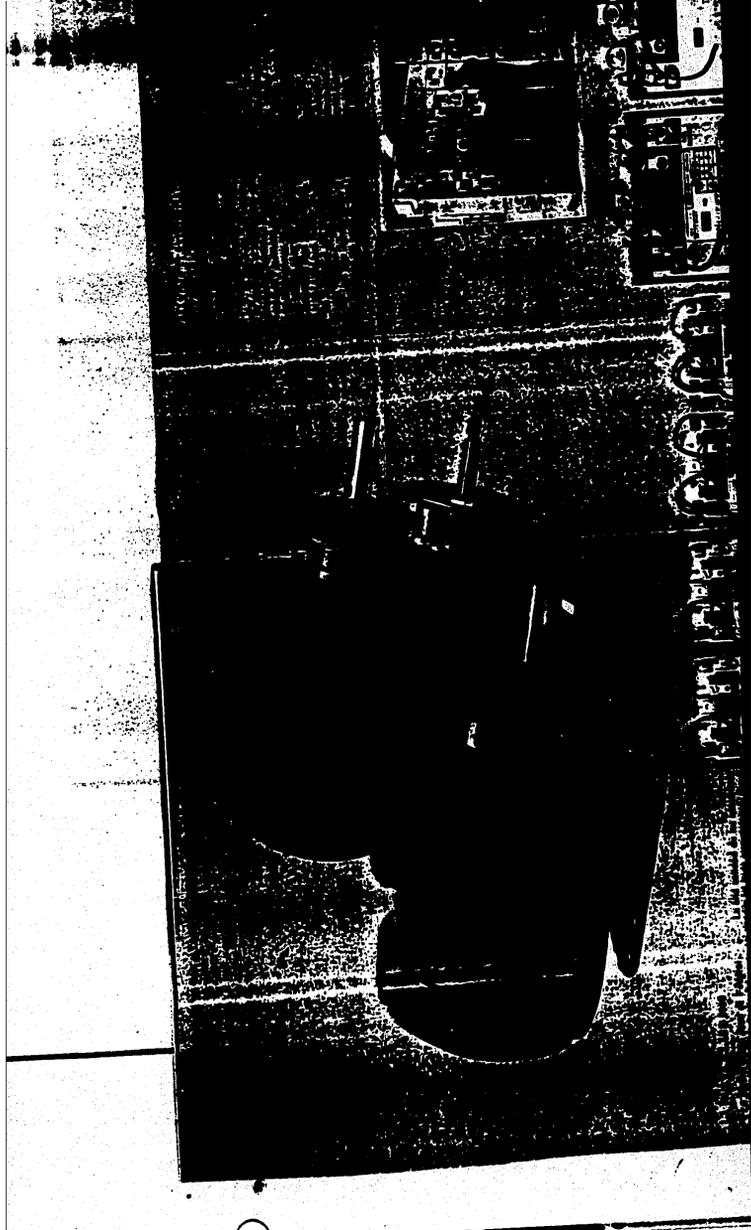
coil
access

La Nueva Clase 5000

CONTACTORES Y ARRANCADORES

OFF





Características y Beneficios

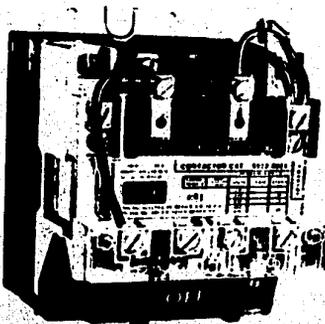
CALIDAD Y DISEÑO

El arreglo y la operación de los componentes de La Nueva Clase 5000 de Federal Pacific Electric aseguran larga vida y confianza plena.

La utilización del principio de palanca y un punto de apoyo, en operación directa sobre los contactos principales, da como resultado sólo dos partes en movimiento en el ensamble de la armadura. Lo detallado del diseño se contempla hasta en sus escasos cuatro componentes básicos, por lo que su operación es muy simple y segura.

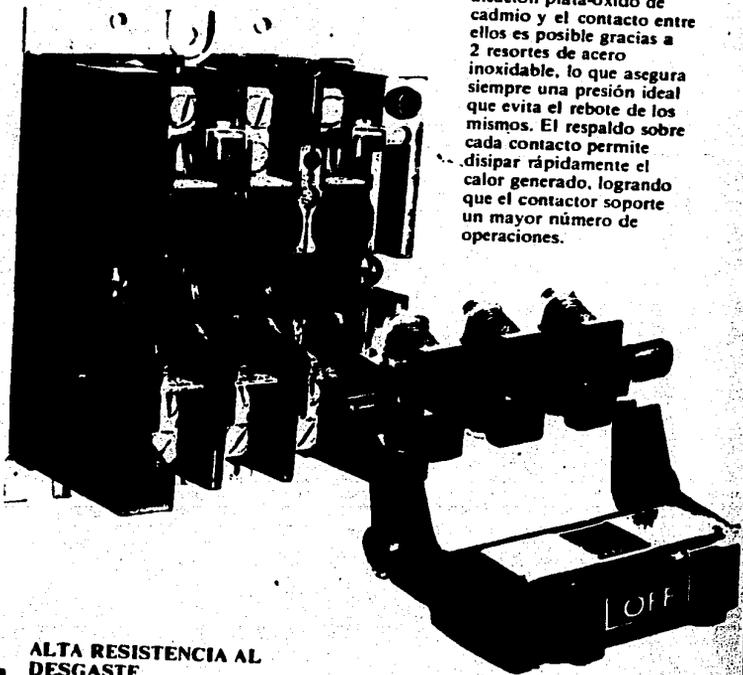
MEJOR SUPRESION DE ARCO

El ensamble de la base está construido de un material dieléctrico resistente al impacto. Los contactos fijos están montados dentro de las cámaras de extinción de arco. Las barreras de entrefases deben controlar la trayectoria del arco y permitir la extinción del calor y gases generados en cada operación.



CONTACTOS PRINCIPALES

El soporte de los contactos móviles es una pieza moldeada de material fenólico de alto impacto. Los contactos principales están fabricados con una aleación plata-óxido de cadmio y el contacto entre ellos es posible gracias a 2 resortes de acero inoxidable, lo que asegura siempre una presión ideal que evita el rebote de los mismos. El respaldo sobre cada contacto permite disipar rápidamente el calor generado, logrando que el contactor soporte un mayor número de operaciones.



ALTA RESISTENCIA AL DESGASTE

El ensamble de la palanca está moldeado en fibra de vidrio de alta resistencia, en combinación con *Nylatron GS*, por lo que su duración es superior. El ensamble contiene la parte móvil del circuito magnético y un neopreno amortiguador colocado atrás para reducir el impacto. El alineamiento de los contactos permite que la fuerza entre ellos sea uniforme, además de un contacto efectivo.

Los actuadores de los contactos auxiliares forman parte permanente del ensamble de la armadura. La posición "abierto" está claramente marcada.



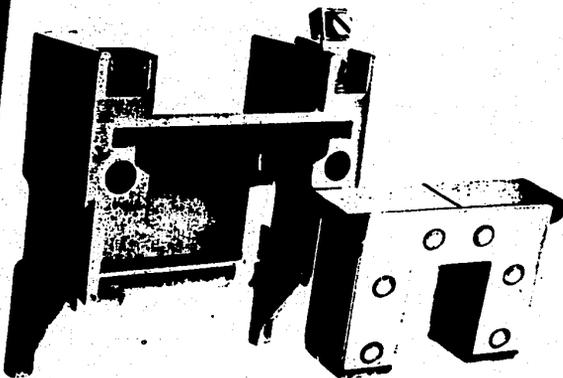
**FACIL INSPECCION
O CAMBIO DE CONTACTOS**



**FACIL INSPECCION
O CAMBIO DE BOBINA**

FACIL MANTENIMIENTO

La Nueva Clase 5000 de Federal Pacific Electric ofrece un máximo de flexibilidad y operación, con un mínimo de mantenimiento. El acceso, tanto a la bobina como a los contactos principales, se realiza por el frente y con sólo cuatro tornillos, dos de ellos para la bobina y los dos restantes para los contactos principales, por lo que el contactor queda totalmente desarmado. Además, los actuadores de los contactos auxiliares forman parte permanente del ensamble de la armadura. La posición "abierto" está señalada claramente sobre dicho ensamble.

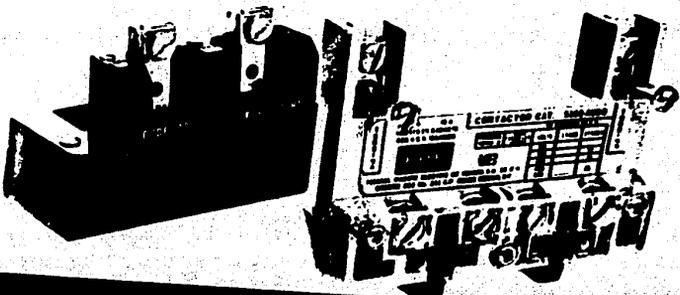


ROBUSTA BOBINA MOLDEADA

Todas las bobinas son de doble devanado y moldeadas para usarse en once rangos de tensión diferentes; así se satisface a la serie entera de contactores. Hay dos tamaños básicos para C.A., y tres para C.D., de tal manera que con cinco modelos se comprenden casi todas las aplicaciones.

ENSAMBLE DEL PAQUETE DE POTENCIA (POWER PACK)

Construido de *lexan*, el ensamble de la bobina contiene el circuito magnético móvil y la bobina. La cubierta del ensamble tiene la posibilidad de poder colocar fácilmente contactos auxiliares. En el ensamble de la base moldeada se



Seguridad

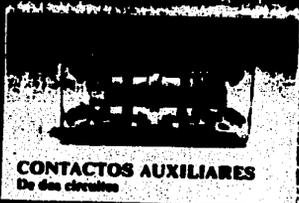


— — —

Flexibilidad



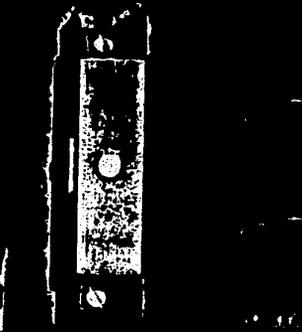
CONTACTOS AUXILIARES



CONTACTOS AUXILIARES
De dos circuitos



CONTACTOS AUXILIARES



POLO DE FUERZA

Arreglos

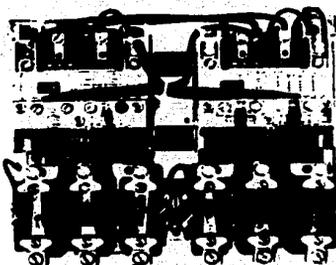
NUEVO INTERLOCK MECANICO

Como parte integral de La Nueva Clase 5000 de Federal Pacific Electric, se ha desarrollado un interlock mecánico para satisfacer los diseños reversibles, dos velocidades, etc., que consta de una barra transversal acoplada a

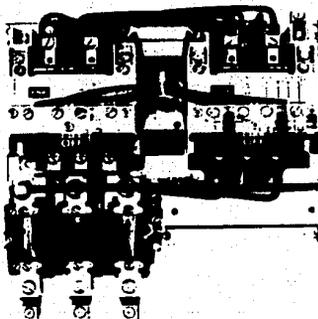
dos flechas. El mecanismo está totalmente encerrado para protegerlo contra la contaminación. Se ha asegurado que los contactos principales conserven el alineamiento.

Existen cuatro placas para el interlock mecánico, dos para contactores y dos cuando se trate de arrancadores.

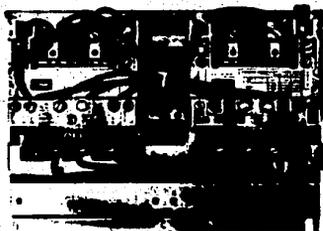
ARRANCADOR DE DOS VELOCIDADES



ARRANCADOR REVERSIBLE



CONTACTOR REVERSIBLE



ENSAMBLE DEL INTERLOCK MECANICO

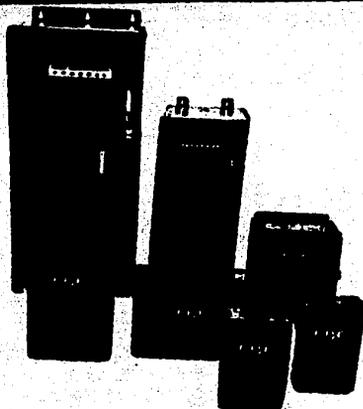
BARRA CORREDIZA DEL INTERLOCK MECANICO



Aplicaciones

OTROS CONTROLES

Existe la más amplia variedad de gabinetes para satisfacer cualquier condición ambiental. También se fabrican accesorios para realizar modificaciones en campo, ya sea en la cubierta o en los circuitos de control.



CONTACTORES PARA ALUMBRADO

Los contactores se pueden suministrar con capacidades desde 30 hasta 400 amperes, en versiones de dos, tres o cuatro polos, que cumplen con las condiciones actuales de alumbrado comercial e industrial.

Pueden suministrarse tanto eléctrica como mecánicamente sostenido para control de alumbrado tipo tungsteno, fluorescente, arco de mercurio, balastra, transformador y carga resistiva sin reducir su capacidad.



**CONTACTOR
ELECTRICAMENTE
SOSTENIDO**



**CONTACTOR
MECANICAMENTE
SOSTENIDO**

ARRANCADORES COMBINADOS

Esta nueva línea de arrancadores combinados incorpora una palanca para operar un desconectador de fusibles o interruptor.

La palanca y el mecanismo están perfectamente unidos al gabinete y tiene siempre el control el desconectador. Un mecanismo confiable garantiza la no obstrucción de la operación durante la interrupción de la carga.

ARRANCADORES A TENSION REDUCIDA

La Nueva Clase 5000 de Federal Pacific Electric es aplicable también a arrancadores de tensión reducida, como son los de devanado partido, autotransformador, resistencias primarias y estrella-delta.

Los primeros cuentan con un método de arranque económico para motores trifásicos de devanado partido a voltaje reducido.

Los de tipo autotransformador es recomendado para aplicaciones que involucran el manejo de maquinaria pesada y en donde los disturbios en la línea deben ser reducidos al mínimo.

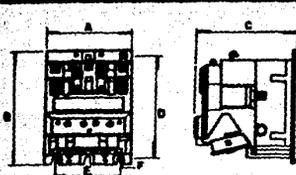
donde otros a tensión reducida no proveen pequeños incrementos necesarios de arranque, de acuerdo con las limitaciones de la compañía de luz y fuerza local.

Los de tipo estrella-delta son generalmente usados para arrancar motores de compresores con una carga de alta inercia y largo tiempo de aceleración.

DISPOSITIVO PILOTO

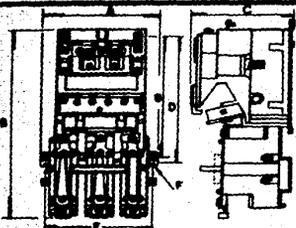
Complementaria a esta nueva línea de productos, Federal Pacific Electric ofrece una amplia gama de dispositivos piloto como botones de control, lámparas piloto, selectores, relevadores de tiempo, etc., para satisfacer cualquier

Dimensiones



CONTACTORES

TAMAÑO NEMA	DIMENSIONES EN PULGADAS Y MILIMETROS					
	A	B	C	D	E	F
00-0-1-2	3 ¹ / ₂ " 92	5" 127	3 ³ / ₄ " 95	4 ¹ / ₂ " 114	2 ¹ / ₂ " 64	2 ¹ / ₂ " 64
3-4	6" 152	8 ³ / ₄ " 222	6 ¹ / ₂ " 165	7 ³ / ₄ " 197	5" 127	1 ¹ / ₄ " 32



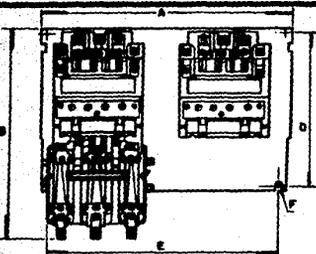
ARRANCADORES

TAMAÑO NEMA	DIMENSIONES EN PULGADAS Y MILIMETROS					
	A	B	C	D'	E	F
00-0-1-1P-2	4 ¹ / ₂ " 114	6 ¹ / ₄ " 208	3 ³ / ₄ " 95	5 ³ / ₄ " 143	4" 102	1 ¹ / ₂ " 38
3-4	7" 178	13 ¹ / ₄ " 336	6 ¹ / ₄ " 165	7 ³ / ₄ " 197	5" 127	1 ¹ / ₂ " 38

1"= DIMENSION DEL TAMAÑO 1P Y E=6¹/₂"

2"= DIMENSION DEL TAMAÑO 1P Y E=5³/₄"

INTERCAMBIABLE CON EL TAMAÑO 00-0V1



ARRANCADORES REVERSIBLES

TAMAÑO NEMA	DIMENSIONES EN PULGADAS Y MILIMETROS					
	A	B	C	D	E	F
00-0-1-2	5 ¹ / ₂ " 241	6 ³ / ₄ " 222	4 ¹ / ₂ " 114	6 ³ / ₄ " 170	6 ¹ / ₂ " 218	1 ¹ / ₄ " 32
3-4	13 ³ / ₄ " 349	13" 330	7 ³ / ₄ " 193	11" 278	12" 305	1 ¹ / ₂ " 38

ARRANCADORES DE DOS VELOCIDADES



TAMAÑO NEMA	DIMENSIONES EN PULGADAS Y MILIMETROS					
	A'	B	C	D	E	F
0-1-2	5 ¹ / ₂ " 241	6 ³ / ₄ " 222	4 ¹ / ₂ " 114	6 ³ / ₄ " 170	6" 228	1 ¹ / ₄ " 32
3-4	15 ¹ / ₂ " 390	13" 330	7 ³ / ₄ " 193	11" 278	12" 305	1 ¹ / ₂ " 38

1¹/₂"= DIMENSION +15³/₄" PARA TAMAÑO 5 Y 6 DOS VELOCIDADES

A FRENTE B ALTURA C FONDO

D, E MONTAJE F DIAMETRO DEL BARRIDO

DIMENSIONES APROXIMADAS

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El ingreso de México al GATT, traerá como consecuencia una serie de ventajas y desventajas para nuestro país.

Por un lado se verá beneficiado lo que habrá más facilidad para exportar y esto traerá como consecuencia que se abran nuevos mercados que al mismo tiempo serán más seguros para la empresa nacional, siempre y cuando esto se sepa aprovechar, y al mismo tiempo la industria nacional se va a ver obligada a producir como más eficiencia y calidad.

También se tendrá que fomentar la creación de nuevas empresas de productos complementarios, por lo cual habrá un incremento en los empleos y el poder de negociación del país se fortalecerá.

En lo que respecta al consumidor, este tendrá más opciones de elegir el producto que mejor satisfaga sus necesidades. Además de esto, la entrada de México al GATT traerá consigo una serie de desventajas y algunas de las que considero más importante es que la industria mexicana tendrá que competir con otros tipos de industrias a nivel internacional y si esta no recibe el apoyo adecuado por parte del gobierno, las empresas pequeñas y medianas se verán muy afectadas, lo que significaría un gravísimo problema para el país en general.

Otra gran desventaja sería que el mercado nacional va a ser invadido por productos extranjeros, y si los productos nacionales no cuentan con la suficiente calidad para competir con estos, no contarán con la demanda adecuada, y esto repercutirá debilitando a la economía nacional.

México podrá enfrentarse a estas desventajas si sabe aprovechar algunas reglas que utiliza el GATT, como lo es por ejemplo la cláusula de la Nación más favorecida, la cual establece cierto tipo de excepciones comerciales que benefician a los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, un aspecto importantísimo para nuestro país por lo que representa para este, es el que a continuación voy a tratar.

México esta inserto nuevamente en una revolución, una revolución tecnológica e industrial que ha invadido ya la atmosfera de nuestro planeta. Las naciones que desarrollen el mejor armamento serán las triunfadoras; las armas son: calidad, buen precio, productividad, innovación tecnológica, diseño llamativo y funcionalidad de productos, excelente organización administrativa y comercial y entrega puntual de mercancías.

Queramos o no, estas armas se están mejorando a ritmos acelerados. Reestructuración, reindustrialización, reconstrucción, mutación, adaptación de estructuras, ajuste de indus-

trias o ajuste estructural, todos estos términos significan lo mismo.

En nuestro país le hemos dado el nombre de Reversión Industrial. "Reversión" es un término originado en España, connotación similar a la "Reindustrialización anglosajona" y a la "Mutación" Francesa. A su vez los tres conceptos anteriores podrían encontrar una equivalencia general en "Reconstrucción Industrial". Todos estos términos expresan, en primera instancia, formas concretas, nacionales, de asumir la denominada tercera revolución industrial; por eso la reversión encierra el significado de una historia que se repite: Transformaciones dirigidas a aumentar la productividad, competitividad y rentabilidad, mediante innovaciones tecnológicas, reorganización de las relaciones laborales y fusiones o desaparición de empresas.

La reversión industrial expresa también una voluntad de transmitir el shock industrial con el menor daño posible, a las estructuras sociales y políticas. Por ese motivo, la diferencia entre una simple y llana "Revolución del capital" y una reversión, es la amplitud y calidad de las consecuencias sociales.

Los antecedentes generales de la reversión industrial en el mundo pueden resumirse de la siguiente manera:

- Crisis económica mundial
- Recomposición de los patrones de producción, comercialización y financiamiento.
- Fase recesiva de larga duración
- Creciente competencia comercial entre países.
- Aceleración del cambio tecnológico
- Modificación en la división internacional del trabajo.
- Vinculación del redespliegue industrial con una creciente internacionalización del capital.
- Modificación en la concepción y operación de economía de escala; por el efecto del cambio tecnológico es factible producir plantas relativamente pequeñas.
- Propósitos de reestructuración, que incluyen aspectos tecnológicos y financieros, así como de recursos humanos, en sectores que cuentan con la posibilidad de concurrir ventajosamente en el mercado internacional.

Los programas que impulsan a la reconversión industrial en México son:

El Plan Nacional de Desarrollo (PND), que aparece en 1983, donde la política industrial y comercial se enfocó a hacer más eficiente la asignación de los recursos hacia las actividades prioritarias: agroindustria, bienes de capital y componentes básicos, insumos estratégicos para el sector industrial y el de salud, bienes de consumo duradero y no duradero, y bienes intermedios. Como objetivo básico de la estrategia económica se es-

tableció el fomento de las exportaciones no petroleras y sustitución selectiva y eficiente de importaciones con base en el -- PND, a lo largo de la presente administración se han venido ing trumentando una serie de medidas tendientes a alcanzar un apara to productivo nacional eficiente y competitivo.

Así, el PND y los Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior, de Financiamiento del Desarrollo, para el desarrollo, para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y pequeña, y de Fomento Integral a las exportaciones, - establecen claramente la necesidad de acelerar el proceso de -- cambio estructural de la economía mexicana, con el fin de lo -- grar una plante productiva industrial más eficiente e integrada hacia adentro y más competitiva hacia el exterior.

Debe destacar, al mismo tiempo, la expedición del pro grama de aliento y crecimiento (PAC), cuyo objetivo central es alcanzar el desarrollo con estabilización. El propósito fundamental es defender la producción y el empleo, controlar la in - flación, alentar la inversión privada y lograr mayores ingresos de nuestras exportaciones, a través del aceleramiento del cam - bio estructural.

En este contexto, y ante la caída de los precios del petróleo y el ingreso de México al GATT, la industria nacional está llamada a incrementar sus niveles de productividad, compe-

titividad y rentabilidad.

Por su parte, el Gobierno Federal deberá continuar -- con su política de apoyo, mediante el PND y los programas sectoriales y estatales, no sólo para lograr el cambio estructural, orientado a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo, sino también para superar las deficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica, propiciando la reconversión industrial.

B I B L I O G R A F I A

- COMERCIO EXTERIOR; BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTE -
RIOR, S.A. MEXICO, D.F. ENERO 85.
- COMERCIO EXTERIOR; BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTE -
RIOR, S.A. MEXICO, D.F. JULIO 85.
- COMERCIO EXTERIOR; BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTE -
TIOR, S.A. MEXICO, D.F. DICIEMBRE 85.
- COMERCIO INTERNACIONAL; SALVADOR MERCADO, EDOTORIAL-
CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO DE MEXI
CO, MEXICO, D.F. 1982.
- EL CREDITO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA; RAYMUN-
DO AVILA RANGEL, MEXICO, D.F. 1984.
- EL GATT Y LA COMERCIALIZACION DE AUTOPARTES; ARTURO-
SAENZ TORICES, MEXICO, D.F. 1986.
- EXPANSION; MEXICO, D.F. AGOSTO 84.
- EXPANSION; MEXICO, D.F. AGOSTO 85.
- EXPANSION; MEXICO, D.F. AGOSTO 86.
- EXPANSION; MEXICO, D.F. OCTUBRE 86.
- GUIA DEL EXPORTADOR, INCE.
- INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO IN -
DUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO; SECOFI, 1986.
- INFORME ANUAL; BANCO DE MEXICO, MEXICO, D.F. 1986.
- LA GERENCIA; PETER DRUCKER, EDITORIAL EL ATENEO, BUE-
NOS AIRES, ARGENTINA, 1973.

- **MANUAL DEL EXPORTADOR; BANCA CONFIA.**
- **MANUAL DEL EXPORTADOR; CAMARA AMERICANA DE COMERCIO.**
- **TARIFA GENERAL DE EXPORTACION.**