



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"



V N A M

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION
DE PASTAS ALIMENTICIAS

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADA EN ADMINISTRACION
MARTHA LETICIA VILLAMAR REYNA

Director de Tesis: Lic. Romeo Ruiz Ruiz

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUAUTITLAN IZCALLI EDO. DE MEX.

1988



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.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION DE PASTAS
ALIMENTICIAS

1. ANTECEDENTES DEL PRODUCTO Y SU PLANEACION	
A. GENERALIDADES	
1. Origen de la pasta alimenticia	1
2. Definición de pasta y su clasificación	2
3. Porcentaje que ocupa cada una de ellas en el mercado	4
4. Valor nutricional	5
5. Empresas que se dedican a la producción de pastas	5
B. PLANEACION DEL PRODUCTO	
1. Definición	7
2. Elementos clave en la comercialización	8
3. Determinación del mercado a cubrir	15
4. Importancia de la investigación de Mercados	18
5. Importancia de la Programación y Control de Calidad	22
6. Los inventarios y su método de valuación	33
7. La distribución y sus canales de distribución	44

II. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

1. Definición de financiamiento y exportación	69
2. Clasificación de Fuentes de Financiamiento	70
3. Instituciones que otorgan financiamientos	82
4. Tipos de financiamientos a las exportaciones	91
5. Aplicación del financiamiento	119

III EFECTOS FISCALES EN LA EXPORTACION

1. Características del Mercado Controlado en exportaciones	123
2. Disposiciones diversas de la Ley de Importaciones y Exportaciones	130
3. Impuestos Federales, Ley de Producción y Servicios	137
4. Sistema Generalizado de Preferencias (S. G. P.)	140

IV. TRAMITES DE EXPORTACION

1. Trámites y requisitos que favorecen a la exportación	141
2. Origen y proyección del GATT	162

Conclusión

Bibliografía

I N T R O D U C C I O N

Eminentemente durante los últimos años, México ha pasado por una de las crisis económicas que se ha caracterizado fundamentalmente por un alto nivel inflacionario, insuficiencia de recursos económicos para sostener un crecimiento equilibrado; devaluaciones continuas del peso y reajustes periódicos en su paridad con el dólar. Se han reducido en gran cantidad los nuevos proyectos, existe un marcado descenso de los niveles de producción en los diferentes sectores económicos, debido primordialmente a la escasez de insumos, equipos y refacciones, creando a su vez el encarecimiento de la mayoría de los productos. El producto interno se ha reducido concentrándose en bienes de primera necesidad; se ha renegociado la deuda externa, siendo ésta una de las más altas.

Por lo que ante este panorama económico no parece existir otra alternativa mejor que la de incrementar la captación de divisas. Y esto solo podrá lograrse aumentando nuestro volumen de producción destinado a la exportación así como el incrementar la internación de capitales de inversión extranjera. Es decir ampliar los mercados externos para los productos mexicanos lo cual implica ajustes internos en materia de políticas de gobierno, así como en sistemas de apoyo financiero a las exportaciones.

En las páginas siguientes nos proponemos destacar en que forma y mediante que alternativas de financiamiento a las exportaciones existentes, se logrará la obtención de las divisas y será posible ampliar el mercado para productos de consumo como lo es en este caso específico "las Pastas Alimenticias".

En el desarrollo de este trabajo se pretende dar al lector una ubicación en el mercado real de lo que implican las exportaciones de pastas alimenticias.

Por lo que en el capítulo I-A se detallan los antecedentes del producto, origen, clasificación, valor nutricional, empresas productoras, con lo que se podrá tener un conocimiento profundo del tipo de producto que se pretende exportar, así como su posición en el mercado. Posteriormente en el capítulo I-B se señala que para poder exportar es de vital importancia llevar a cabo una planeación de lo que se pretende alcanzar, por lo que se detalla en que consiste la planeación de la exportación, como determinar el mercado a cubrir, elementos del que, como y para quién se ha de producir. De igual forma se enfatiza la importancia de la investigación de mercados como un instrumento valioso para las exportaciones, lo que nos permite conocer la demanda del producto así como sus ventajas y limitaciones.

Ya que las exportaciones representan en la actualidad uno de los factores más importantes para el desarrollo de un país, es necesario estimular el comercio exterior de bienes y servicios como una medida de equilibrio de la balanza de pagos y continuar el proceso productivo. Además señalamos la importancia de la programación de la producción y el control de calidad así como la función del control de inventarios. Dentro de las normas de calidad que establecen los E.U.A. para poder introducir a su mercado las pastas alimenticias se toman en consideración aspectos de: elaboración, etiquetado, nombre del producto, especificaciones claras de los ingredientes que lo componen, información nutricional, registros etc.

Los métodos de valuación de inventarios, aspectos de distribución del producto, principales centros de producción, márgenes de operación, tipos de entrega también se detallan con amplitud.

En el capítulo II señalamos aspectos de financiamiento a la exportación, definiendo a ésta como "Allegarse de recursos económicos suficientes para la realización de una adecuada inversión que permita condiciones ventajosas de comercialización al exterior. Clasificación de fuentes de financiamiento como son las Fuentes Internas y las Fuentes Externas. Instituciones que otorgan financiamientos como lo son el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), el

Fondo para el Fomento de las Exportaciones (Fomex); así como sus programas de financiamiento y apoyo, tipos de financiamientos, características garantías, requisitos, coberturas, montos, tasas, moneda, plazos y la aplicación del financiamiento; en este punto se detalla un seguimiento para poder obtener dicho financiamiento, como lo es la solicitud, contratación del seguro y especificaciones correspondientes.

Ahora bien debido a la constante preocupación del Gobierno Federal por normar y facilitar las actividades de comercio exterior, permitió expedir un ordenamiento que incluyera la gran mayoría de las disposiciones de control de cambios o mercado controlado en exportaciones.

Por lo que se refiere al capítulo III se abarca con mayor detalle el punto anterior, mencionando como relevante las características del mercado controlado, dentro de las cuales destacan:

- Que todas las operaciones de comercio exterior serán controladas mediante el Compromiso de Venta de Divisas (CVD) y el compromiso de uso o devolución de divisas.
- Se determinó dos tipos de cambio que son el Libre y el Controlado.
- Además la exportación de divisas solo podrá llevarse a cabo por conducto del Banco de México o por orden y cuenta del mismo.

Las disposiciones de la ley de importaciones y exportaciones estipula el financiamiento y la obligación del exportador de obtener el compromiso de Venta de Divisas (CVD), así como la documentación y requisitos fiscales para poder exportar.

Dentro de los impuestos federales como son: El impuesto al Valor Agregado, Impuesto sobre la Renta e Impuesto de Producción y Servicios; se encontró en sus respectivas Leyes algunas disposiciones que afectan la exportación en materia de impuestos, así pues las empresas residentes en el país calcularán el IVA aplicando la tasa del 0% al valor de la venta de bienes o prestación de servicios cuando exporten y tienen la opción de adoptar en costeo Directo con base en costos Históricos en lugar del costeo absorbente; sin embargo para que este sistema pueda adoptarse, la empresa exportadora deberá realizar sus exportaciones durante el ejercicio en que ejerzan la opción como mínimo de un 30% del valor de la producción y presen

tar aviso; dentro de la Ley de Producción y servicios no existe base arancelaria para la exportación de Pastas Alimenticias por lo que se ajusta a la llamada tasa del 0%.

Gracias a las Naciones Unidas sobre Comercio (U.N.T.A.D.) se estableció en los países industrializados conceder ventajas arancelarias generalizándose a los países que como México se encontraban en vías de desarrollo; E.U.A. en respuesta a éste acuerdo otorga el "Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.).

En el capítulo IV se mencionan los trámites y requisitos que favorecen a la exportación como son: Obtener el registro de Exportadores e Importadores, obtener el Certificado de Origen, la Carta de Crédito etc. , así también se anexan los formatos utilizados para realizar los trámites de la exportación.

Como otro punto no menos importante se hace un breve comentario sobre el G.A.T.T., su origen y proyección, detallando los objetivos de dicha organización, principios que lo rigen y del ingreso de México al G.A.T.T. (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

I. ANTECEDENTES DEL PRODUCTO Y SU PLANEACION

A. GENERALIDADES

1. ORIGEN DE LA PASTA ALIMENTICIA

Contrariamente a la opinión generalizada, las pastas alimenticias no son de origen Italiano sino Orientales. Se sabe con poca exactitud su origen pero son conocidas y empleadas en la antigüedad por los Chinos y Japoneses como parte de su dieta, antes de tener noticias de su consumo en Europa.

Desde el siglo XIV, los italianos aprendieron de los alemanes el proceso de fabricación volviéndose expertos en ese arte, quienes ayudados por el clima que favorecía el cultivo de una variedad de trigo, que por su dureza, les permitió desarrollar productos que mejoraban en mucho a los originalmente conocidos por ellos en sus cualidades.

Aunque las pastas tienen su origen en la antigüedad, sólo desde el principio de este siglo se ha contado con equipo suficiente y un conocimiento más amplio de la calidad de las materias primas, y por consecuencia la industria ha crecido significativamente a nivel mundial.

Primordialmente la elaboración de pastas se inició en casas habitación adaptadas para tal propósito.

Posteriormente se emplean equipos modernos como aquellos que gramolaban la masa en contacto con el medio ambiente, introduciendo en forma manual en una prensa de pistón, la cuñal una vez preparada (similar a una jeringa) se disponía a prensar la pasta a través de un molde circular, del cuñal se obtenían fideos, pastas largas y cortas; para la fantasía en pastas se laminaba la masa gramolada y dichas láminas de pasta se hacían pasar a través de una troqueladora siendo esto un secado estético.

Más adelante compañías harineras que fueron ganando terreno empiezan a absorber los pequeños talleres productivos de pastas. Por lo cual la producción y diversificación del producto en diversas figuras alcanza una mayor perfección en calidad y precio. Representando esto una mayor aceptación del producto por parte de los consumidores.

2. DEFINICION DE PASTA Y SU CLASIFICACION

Definición de pasta: Es masa o cuerpo espeso, blando y consistente que se moldea o trabaja para producir un objeto o sustancia determinada. Las pastas alimenticias se obtienen por desecación de la masa hecha con agua, sin colorantes y harinas de trigo de buena calidad, sin gluten. Dicha masa se ha de moldear mecánicamente.

Una de las razones de la popularidad de las pastas es el gran número de posibles formas y tamaños disponibles, así como los numerosos métodos de preparación.

Aunque muchas pastas consisten exclusivamente de harina y/o sémola, color, agua, estos productos pueden ser elaborados en varias formas lo cual provee una interesante y placentera variación del alimento.

Uno puede clasificar las pastas en dos categorías dependiendo de las máquinas empleadas en su fabricación.

CLASIFICACION

VARIEDAD DE PASTAS	MOLDEADAS	PASTA LARGA (Spaghetti, Macarrón, Tallarin, etc) PASTA CORTA (Codo, Caracol, Lengua, Engrane, -- Estrella, etc) FIDEO (Cabellín, Cambray, Mediano, Tallarines, etc.)
	LAMINADAS	Conbata, Almeja, Hongo, Canelón.

3. PORCENTAJE QUE OCUPA CADA UNA DE LAS PASTAS EN EL MERCADO

La demanda de pasta para su consumo tiene variantes que se ven afectadas en algunas ocasiones por el factor clima, ciclo de estaciones, ingresos netos de las familias, etc.

Sin embargo de acuerdo a estudios realizados por empresas que se dedican a la elaboración de pastas alimenticias se ha llegado a la conclusión de que la pasta corta (letras, munición, estrella, ojito, etc.) es la variedad que tiene más demanda, le sigue la pasta en cadejo como son los fideos y tallarines.

En menor porcentaje la pasta larga como el spaghetti y el macarrón, así por último tenemos la pasta fantástica como lo es la corbata, almeja, hongo, etc.)

4. VALOR NUTRICIONAL

Las pastas son buena fuente de algunos nutrientes, sin embargo como única fuente de alimentación no proporcionará todos los nutrientes para una dieta completa.

La proteína de las pastas contiene 8 aminoácidos esenciales (que pueden ser sintetizados por el cuerpo humano). Sin embargo carece de un balance adecuado de los mismos y es particularmente bajo en Lysina. Para mejorar este balance se pueden adicionar ingredientes opcionales como sólidos de huevo, leche, proteína de soya, vitaminas, etc. El valor combinado de otros alimentos los cuales son consumidos con las pastas como el queso y la carne proporcionan un balance en el contenido de aminoácidos lográndose con esto una calidad nutricional más elevada.

A continuación se detallan los nutrientes disponibles en la pasta con lo cual se demuestra en que forma la pasta contribuye a una dieta balanceada.

- a) Calorías (es más baja en calorías en comparación con el bistek de res)
- b) Carbohidratos (formados por moléculas de azúcar unidas en diferente forma, por lo que representa una fuente de carbohidratos compuestos).
- c) Fibra (que elimina los desechos de la digestión)

d) Proteína (vital para el crecimiento y desarrollo de los tejidos humanos)

e) Grasa (fuente de energía disponible en un alimento, la pasta es un alimento de bajo contenido graso)

f) Vitaminas (vitales para asegurar una buena salud, no existe ningún alimento que contenga todas las vitaminas esenciales, pero la pasta es una fuente importante de vitaminas del complejo B como son: La Tiamina, Riboflavina y Niacina.

Además al cocinar la pasta generalmente es acompañada con productos que contienen vitamina C, como el jitomate y el pimiento.

g) Minerales (la cantidad y tipo de minerales varía de acuerdo al tipo de suelo de cultivo del trigo del cual se deriva. La pasta derivada de sémola contiene: Hierro, Calcio, Magnesio, Fósforo, Potasio, Sodio, Zinc, Cobre, Selenio.

B. PLANEACION DEL PRODUCTO

1. DEFINICION

Empezaremos por analizar que es la Planeación, Exportación y el Producto.

Entiendase por Planeación: A la acción o efecto de formar un proyecto o estructura que englobe un conjunto de técnicas, métodos e instrumentos expresados en un documento cuantificado, en el que para un período de tiempo determinado, se establecen los fines a alcanzar ya sean económicos, políticos o sociales; y los medios con los cuales se cuenta para alcanzarlos.

Exportar: Trátase de un bien o servicio que se envía de un país a otro a través del comercio exterior

Producto: Es el resultado del proceso de transformación conocido como producción. (bien o servicio)

Con lo anterior se llegó a la siguiente definición.

Tenemos que la Planeación de un Producto a Exportar puede definirse como la Estructuración de un proyecto que engloba un conjunto de técnicas, objetivos, instrumentos y métodos cuantificados con la finalidad de enviar de un país a otro un bien o servicio a través de la comercialización al Exterior.

2. ELEMENTOS CLAVE EN LA COMERCIALIZACIÓN

Primera mente la determinación del mercado está en función de los objetivos que se pretenda alcanzar, su elaboración y ejecución. Considerando aspectos como gustos y preferencias del consumidor, tasa de crecimiento poblacional, excedente de pasta a exportar, optimización de los recursos, productividad, tamaño del sector que se pretenda abarcar, números de variables que intervengan en pro ó contra de nuestro proyecto - (inversión, ingreso, ahorro, comercio, exterior, etc.)

Todo lo anterior orientado a la mayor producción, aumento de la fuerza de ventas y comercialización.

Elementos del que, cómo y para quién se ha de producir son de vital importancia, por tanto hay que contar con el suministro de Materias Primas idóneas para el producto a exportar, así como la maquinaria adecuada y canales de distribución que lleven el producto al consumidor.

La fuerza de ventas se verá aumentada mediante apoyo de campañas de publicidad de consumo, que proporcione a la vez información respecto a el carácter nutricional y económico del producto.

Comercialmente hablando, las variables Mercado y Precio regulan la actividad económica, sirviendo de conductos a la corriente de bienes y servicios, factores de producción y dinero.

En base al ingreso que se disponga y de los gustos y preferencias que tengan los consumidores, se determinará que se ha de producir y en que cantidad.

La competitibilidad existente entre los fabricantes del producto, determinará como se ha de producir el bien ó servicio que el consumidor requiere. Aquí es donde entran las posibilidades de reducir costos y fijación del precio adecuado del producto.

Clasificación de los Consumidores

Identificación de los hogares consumidores por niveles

Nacional

Regional

Principales zonas rurales

Principales ciudades

Frecuencia con la que se consume el producto
(pastas alimenticias)

Ligeros

Medianos

CONSUMIDORES

Pesados

Intensivos

Ocasionales

Por área geográfica donde se localizan

Grupo socioeconómico al que pertenecen

Grupo de edades de los consumidores

Lealtad a la marca del Producto

Usos dados al Producto.- Modo de prepararlo (que se acostumbra agregar) momento del día en que se consume, cantidad consumida, empleos dados al producto, (como complemento o como competidor de un producto natural).

ACTIVIDADES DE
LOS CONSUMIDORES

Imagen del Producto
Envase
Costo y Economía
Comodidad de uso
Obtener datos esenciales de los productos
competidores

COMPETENCIA

Marcas presentes en el mercado
Gastos de mercado efectuados
Elementos publicitarios y
promocionales
Fuerza de ventas
Desarrollo posible

**PUBLICIDAD Y
PROMOCION**

DISTRIBUCION

Númerica

Ponderada

*Difusión del producto entre
distribuidores*

PUBLICIDAD

Grupos Socioeconómicos

Por uso dado al producto

Mensaje que se pretende comunicar

PROMOCION

Por muestreo

Cupones y premios

Concursos

Ofertas especiales

Otros

Programa de ventas
Organización de ventas
VENTAS *Reclutamiento, capacitación y promoción*
del personal
Remuneraciones y estímulos a vendedores

Costos de producción
PRECIOS *Costo de distribución y venta*
Volumen de las utilidades
Descuentos

Fijar términos y condiciones
PAGOS *de pago*
Ventas a crédito

DATOS DEMOGRAFICOS

Características de población

Clasificación socioeconómica

Nombre de las ciudades

DATOS SOCIO ECONOMICOS

Ingreso

Actividad

Gustos

Precios

Hábitos de consumo

ECONOMIA

3. DETERMINACION DEL MERCADO A CUBRIR

Tomando en cuenta los puntos anteriores la determinación del mercado a cubrir se efectúa de la siguiente manera:

México como país integrante del continente americano tiene al norte a los Estados Unidos de N.A. al sur Centro América y Sudamérica, al este el Golfo de México y al Oeste el Océano Pacífico.

Esta ubicación es privilegiada para un país que quiera y pueda ser exportador, ya que tiene las comuni necesarias para exportar, en primer lugar hacia el país comprador número uno en el mundo que es los Estados Unidos.

La ubicación geográfica de México, debe complementarse con su ubicación económica y desde este último punto de vista tenemos que México como país en desarrollo para colocar sus productos manufacturados tiene - que concursar con países desarrollados altamente industrializados que tienen una alta ventaja en lo que se refiere a calidad, plazos de entrega, precios competitivos, financiamientos atractivos, etc. De igual manera; tenemos que México como cualquier otro país debe enfrentarse al fenómeno que desde hace una década se - ha venido desarrollando y que es la formación de bloques regionales de comercio, estos han venido a cambiar la estructura del comercio internacional ya que uno de los principales objetivos de los mismos es eliminar la barreras arancelarias entre los países que los componen y que se establezcan para los que no sean - - -

miembros de el bloque.

México que pertenece a la asociación latinoamericana de libre comercio tiene las ventajas que le corresponde en su calidad de miembro, por lo que se refiere a los bloques internacionales deberá salvar las barreras que cada uno de ellos imponga.

La exportación es uno de los factores más importantes para el desarrollo de un país como el nuestro, por lo tanto es necesario estimular las exportaciones de bienes y servicios como medida de equilibrar la balanza de pagos y así poder financiar la compra de maquinaria, equipo y tecnología, que son indispensables para continuar el proceso de desarrollo del país.

El Gobierno Federal ha otorgado diversas facilidades para el fomento del comercio exterior, este abarca las transacciones derivadas del intercambio de bienes y servicios entre diversos países, siendo una extensión fuera de fronteras del comercio interno.

El Gobierno ha desarrollado algunas políticas comerciales como son:

- a) Lograr una tasa máxima de desarrollo económico compatible con cierto equilibrio de la balanza de pagos para reducir la dependencia económica interna respecto a la externa disminuyendo la vulnera-

bilidad de factores exteriores a nuestra economía.

- b) Aumenta el volumen de nuestras exportaciones y lograr que estas contengan el grado máximo de manufactura nacional.*
- c) Limitar las importaciones al nivel de nuestra capacidad permanentemente para adquirir los artículos más esenciales al desarrollo económico de el país y a la subsistencia nacional.*
- d) Pugnar por el mejoramiento de la relación de intercambio mediante la diversificación de mercados, productos, así como de negociaciones comerciales de diversa índole.*

4. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS

La investigación de mercados es un instrumento valioso que puede ayudar al exportador a determinar las perspectivas de venta que este ofrece para un determinado producto, la manera de obtener los mejores resultados con ese producto.

Debe ser un trabajo práctico que permita la adopción de decisiones y medidas concretas.

Esta investigación puede llevarse a cabo antes o después de tratar de entrar en un mercado y puede ser tanto una empresa o entidad oficial quien le encargue o quien la realice.

Generalmente no se reconoce el valor de la investigación de mercados ya que se considera un lujo innecesario. Sin embargo puede constituir un valioso instrumento para comercializar las exportaciones siempre y cuando se utilice. Ya que si se intenta entrar en un mercado de exportación sin una adecuada investigación puede llevarse una sorpresa desagradable pues probablemente se tendrá que hacer frente a una mayor competencia y el producto puede no ser aceptado por los compradores extranjeros.

Ahora bien lo que la empresa debe hacer es conocer la demanda que tendrá el producto que desea exportar como es en este caso las pastas alimenticias.

Por otro lado, los factores que limitan las posibilidades de mercado para un exportador pueden clasificarse en cinco grupos:

- Reglamentos comerciales de su propio país
- Limitaciones del acceso del mercado
- Volumen y expansión del mercado
- Competencia
- Aceptabilidad de los precios.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

De la fuerzas políticas pueden depender los productos que se adquieren en un mercado, el volumen de las ventas y los abastecedores que los exporten. Además muchos otros factores que influyen en el volumen y en la naturaleza de la demanda de un producto, a continuación se describen algunos de los factores de más relevancia:

- a) Factores económicos
- b) Factores geográficos
- c) Factores socio - culturales

d) El factor competencia

a) Factores económicos.- Naturalmente la elección de los productos que los consumidores desean comprar y las cantidades de los mismos dependerán en gran medida de su poder adquisitivo.

Si en gran parte de la población de un país o comunidad es muy pobre, el mercado potencial para muchos productos será probablemente más reducido que si la mayoría de los habitantes viviera en la prosperidad.

Si se prevé que un país experimentará un rápido desarrollo económico y que grandes sectores de su población tendrán así mayores ingresos, es indudable que las perspectivas de ventas de gran parte de productos será prometedor. Aunque para las pastas alimenticias por su valor adquisitivo y por considerarse como producto básico no se ve afectado en un alto grado del aumento o disminución de los ingresos.

b) Factores Geográfico.- Los obstáculos geográficos al transporte o a las comunicaciones de un país - pueden determinar que los medios de vida de los habitantes de distintas regiones sean muy diversos, lo mismo sucedera con su modo de vida así como de los productos que estos consuman. Así mismo pueden influir so bre la estructura de los círculos materiales de distribución de un producto. El clima también influye en - el consumo ya que influirá en el que se tenga o no apetito por consumir pasta o no.

c) Factores Socio - Culturales.- Estos factores sociales y culturales condicionan el consumo de los productos ya que las actitudes, creencias religiosas, tradiciones, encierran la manera de vivir de la gente. Puede suceder que ciertas personas tengan alguna actitud negativa respecto con un determinado país y sus productos, ó que estén acostumbrados a comer pastas proteínadas ó a combinarlas con sabores dulces. A la vez que hay personas que gulan sus compras por el tipo de empaque ó colores del producto, que se sientan atraídos por productos con un aire extranjero ó está característica posiblemente les disguste. Pueden preocuparse por el valor dietético del alimento ó conceder más importancia a su sabor y posibles combinaciones con otros alimentos. Factores intangibles de Esta índole pueden influir en la suerte que corra un producto en el mercado que los obstáculos al comercio ó los precios. Por ello en la Investigación de Mercados se tiene que analizar todos estos puntos .

d) El Factor competencia.- Por lo general si la competencia es demasiado encarnizada, por grande ó dinámico que sea el mercado es posible que al exportador no le resulte rentable vender sus productos. La fuerza de la competencia es un factor clave que el exportador debe tomar en consideración antes de decidir se a entrar en un mercado. Una vez en el, El exportador no dejará de vigilar a sus competidores.

5. IMPORTANCIA DE LA PROGRAMACION DE LA PRODUCCION Y EL CONTROL DE CALIDAD

Ya que es vital programar y controlar el orden en el cual la organización aplicará sus esfuerzos para conseguir que el trabajo se realice, hay que cuidar de los siguientes aspectos:

- a) Arreglar que se reciban las materias primas en las cantidades necesarias y en el tiempo óptimo.
- b) Programar la maquinaria, el equipo y la herramienta para satisfacer las necesidades de producción
- c) Planear y llevar a cabo el movimiento de material en la planta en el tiempo óptimo
- d) Almacenar y controlar la herramienta necesaria para que haya disponibilidad.
- e) Almacenar el material mientras es embarcado.

El departamento de Control de Materiales tiene las siguientes funciones:

Funciones de Compras y Control de Inventarios.- A través de la función de compras la empresa actúa como cliente empleando aspectos de comercialización para adquirir los materiales que se necesitan para abastecer las líneas de producción.

Así mismo la función de control de inventarios radica en evitar la carencia de materiales que pudiera truncar el proceso productivo.

Es estudio de los inventarios han despertado un especial interés debido a que todas las empresas tienen problemas de inventarios.

Dentro de las normas de Control de Calidad que las autoridades de Estados Unidos solicitan para la inroducción de pastas alimenticias se encuentran:

1. Elaboración de Pastas Alimenticias

Las pastas alimenticias deben ser elaboradas con masa de semolina, harina de trigo, harina ó cualquier otra combinación de éstos ingredientes, más uno ó varios de los siguientes ingredientes optativos:

- a) Clara de huevo (congelada, seca ó fresca)
- b) Disodio de fosfato
- c) Cebolla, apio, ajo y/o hoja de laurel para sazonar
- d) Sal para sazonar
- e) Goma de glúten
- f) Clicerol monosteato concentrado

2. Pastas alimenticias enriquecidas

Las pastas alimenticias enriquecidas deben de contener los siguientes ingredientes:

- a) Tiamina, riboflavina, niacina ó niacinamida y hierro.
- b) Opcionalmente, también pueden tener vitamina D, calcio ó germen de trigo

Estas sustancias enriquecedoras se pueden añadir al producto ya sea en forma directa ó por medio de levaduras secas, germen de trigo, harina enriquecida y harina fortalecida.

El calcio y el hierro se deben agregar al producto en forma asimilable y no dañina

Las pastas alimenticias que contienen estos ingredientes reciben el nombre de pastas enriquecidas por ejemplo: spaghetti enriquecido, macarrón enriquecido, etc.

3. Pastas alimenticias enriquecidas con proteína fortalecida

Para que una pasta alimenticia pueda ser clasificada como enriquecida con proteína fortalecida, debe contener cuando menos un 20% de proteína y la calidad de la misma debe ser equivalente al 95% de la proteína

na de caseína.

Las pastas alimenticias que con esta clasificación deben contener tiamina, riboflavina, niacina o nicotina, hierro y calcio.

En el nombre de la pasta se debe de incluir el producto principal utilizado para fortalecer la proteína, ejemplo:

"Macarrón enriquecido de trigo con proteína fortalecida"

Si cualquier otro ingrediente no incluido en el nombre del producto contribuye con un mínimo del 10% de la proteína, debe ser especificado en la etiqueta ejemplo:

"Hecho con leche descremada"

Así mismo deben mencionarse en la etiqueta en forma legible, los nombres comunes de todos los ingredientes.

4. Pastas alimenticias Elaboradas con Leche

Las pastas que contienen leche, reciben la misma clasificación que cualquier otro tipo de pasta, ha

excepción de que:

- a) El único ingrediente líquido agregado a la masa debe ser leche, ya sea concentrada, evaporada, seca, mezcla de mantequilla y leche descremada, leche evaporada descremada, leche seca descremada, -
o cualquier combinación de las mismas.
- b) No se incluyen en su elaboración los ingredientes que se mencionan en los puntos 1 y 2 de la sección de elaboración de pastas alimenticias.

5. Pastas Alimenticias Elaboradas con Leche Descremada.

Los productos comprendidos en esta sección tienen las mismas características que las pastas elaboradas con leche a excepción de que:

- a) La leche con la que se prepara la masa debe ser seca descremada, concentrada descremada o una combinación de las mismas.
- b) En caso de que se añada carragennan o sal de carragennan deberá especificarse en la etiqueta.

6. Pastas Alimenticias Enriquecidas con leche descremada.

Estas tienen las mismas características que las producidas con leche descremada, excepto que:

- a) Deben contener los elementos nutritivos que se enumeran en el primer punto de esta sección.
- b) Pueden contener optativamente el germen de trigo.

7. Pastas Alimenticias Vegetales.

Estas pastas contienen uno ó varios ingredientes vegetales ya sea en forma seca, fresca, enlatadas, en pasta ó puré, tomate, alcachofa, beterraga, zanahoria, perejil ó espinaca.

El nombre del producto debe incluir el principal ingrediente vegetal utilizando en la elaboración de ese tipo de pastas

8. Pastas Alimenticias Vegetales Enriquecidas

Además de contener los mismos ingredientes que las pastas alimenticias enriquecidas, las pastas alimen

ticias enriquecidas incluyen en su elaboración cualquiera de los ingredientes vegetales enumerados en la -
sección "PASTAS ALIMENTICIAS-VEGETALES"

9. Pastas Alimenticias de Trigo Entero

Las pastas alimenticias de trigo entero tienen las mismas características que las pastas alimenticias
a excepción de que:

- a) El único ingrediente de trigo utilizado en su elaboración debe ser trigo entero.
- b) No deben contener los ingredientes optativos que se mencionan en los puntos 1, 2, y 5 de la sección
PASTAS ALIMENTICIAS

10. Pastas Alimenticias de Trigo y Soya

Las pastas alimenticias de trigo y soya tienen las mismas características que las pastas alimenticias
excepto que:

- a) la harina de soya utilizada debe representar más del 12.5% de la combinación respecto al peso de

Los ingredientes de trigo y soya empleados

- b) No deben contener los ingredientes optativos a que se refieren los puntos 1 y 2 de la sección - -
PASTAS ALIMENTICIAS

11. Pastas Alimenticias con Contenido de Huevo en su Elaboración

Estas pastas se preparan secando unidades formadas de maza hecha de semolina, harina de trigo o cualquier otra combinación de las mismas con huevo líquido, congelado, seco o con cualquier combinación de dichos productos.

El producto final debe contener un mínimo de 87% de sólidos y un 5.5% de huevo o yema de huevo

A) Pastas Alimenticias con Huevo Enriquecidas

Las pastas alimenticias con huevo enriquecidas tienen las mismas características que las descritas en la sección anterior, así como los mismos ingredientes nutritivos especificados en la sección - de PASTAS ALIMENTICIAS ENRIQUECIDAS, pudiendo contener, si se desea, los mismos ingredientes optativos enumerados en dicha sección.

B) *Pastas Alimenticias Vegetales con Huevo*

Estas pastas tienen las mismas especificaciones que las pastas alimenticias que contienen huevo, a excepción de que en su composición incluyen tomate, alcachofa, beterraga, zanahoria, perejil o espinacas, ya sea en forma fresca, seca, enlatada, o en pasta ó puré.

C) *Pastas Alimenticias Vegetales Enriquecidas con Huevo*

Estas pastas tienen la misma composición que las pastas alimenticias con huevo enriquecidas, a excepción de que se les añade un ingrediente vegetal, conforme a las especificaciones de las pastas alimenticias vegetales con huevo.

D) *Pastas Alimenticias con Huevo de Trigo y Soya*

Estas pastas tienen las mismas características que las pastas alimenticias con huevo, a excepción de que se les agrega harina de soya, cuyo contenido debe ser de un mínimo de 12.5% del peso total de los ingredientes de trigo y soya utilizados.

Dentro de los requisitos que los Estados Unidos solicita para comercializar Pastas Alimenticias hay -

que tomar en cuenta:

1. Fracción Arancelaria e Impuestos:

La tarifa aduanal de los Estados Unidos clasifica al producto en estudio bajo las siguientes fracciones arancelarias:

182 3500 Pastas alimenticias que no contengan huevo en su elaboración

182 3600 Pastas alimenticias que contengan huevo en su elaboración

Ambas fracciones se encuentran incluidas en el sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos Americanos por lo que al proceder el producto de países beneficiarios entre ellos México, entra libre de derechos.

2. Etiquetado

La Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos (Food and Drug Administration) requiere que en los paquetes que contengan pastas alimenticias importadas se imprima la siguiente información en el

idioma inglés:

- a) *Tipo de pasta (macarrón, spaghetti, etc.)*
- b) *Peso neto en el sistema inglés y métrico (onzas y gramos)*
- c) *Ingredientes utilizados en la elaboración de la pasta*
- d) *La leyenda "Hecho en México" o "Producto de México"*
- e) *Nombre y dirección de la compañía productora o de la empresa distribuidora en los Estados Unidos Americanos.*
- f) *Información nutricional*
- g) *Registro del Departamento de Agricultura*

6. LOS INVENTARIOS Y SU METODO DE VALUACION

Importancia del Control de Inventarios.

Va que los inventarios representan uno de los renglones del balance general y por lo tanto los resultados financieros que se obtengan dependerán en gran parte del control que se ejerce. Ya que sirven de medio para realizar operaciones de tipo financiero con unidades económicas diferentes, muestran el núcleo normal de bienes con los que se efectúan las operaciones financieras y representan el costo de las inversiones que a la fecha del cierre del ejercicio no se hablan recuperado a través de la función de ventas. Por tal motivo su importe va a ser aplicado a ingresos futuros y en cuanto no lo será constituye bienes físicos y se clasifican como activo circulante.

Desde el punto de vista de los resultados de operación obtenidos al realizarlos forman parte del costo de lo vendido. Su control, valuación y representación tiene tal importancia que cualquier alteración puede repercutir en la determinación de los resultados de la compañía.

Por tanto el manejo y el control de cada uno de los elementos financieros de una empresa, presenta -- problemas de características peculiares a cada uno de ellos, posiblemente el manejo y control de los inventarios de mercancías (pastas alimenticias) debido a su naturaleza, es el elemento financiero que ofrece si

no lo más difíciles, si la mayor variedad de ellos, debido a lo cual es frecuente que las empresas modernas que no cuidan adecuadamente este aspecto adolezcan de algunas deficiencias cuando la respectiva inversión no guarda adecuada proporción al tiempo normal de recuperación con los otros elementos financieros de la empresa, fundamentalmente con el importe, volúmen de las ventas.

El Inventario de Artículos Terminados suele clasificarse en:

- a) Artículo de venta rápida
- b) Artículo de venta lenta
- c) Artículo de venta muy lenta
- d) Artículo de venta nula

Las pastas alimenticias por su naturaleza (bienes de consumo) se sitúan como Artículo de Venta Rápida ya que tienen un movimiento promedio constante y básicamente tienen una tendencia firme de ventas. Por otra parte es de vital importancia saber la rotación de dichos inventarios, la cual consiste en saber las veces que el capital invertido gira en determinado tiempo, convirtiéndose las mercancías en dinero.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias Promedio}} = \text{Coeficiente de Rotación de Inventarios}$$

Existen diferentes métodos de valuación de inventarios por ejemplo el costeo directo y el costeo absorbente, los cuales a su vez se clasifican como históricos o predeterminados.

El establecimiento del método de valuación estará en función de la integración del costo unitario (es decir si el costo será directo o absorbente). La diferencia entre el costo absorbente y el directo radica en la forma en que se acumulan los elementos del costo unitario. Si se habla del costeo absorbente se acumula el costo unitario, la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos directos.

Si hablamos de costeo directo clasificaremos el total de erogaciones en costos fijos variables acumulando al costo unitario, únicamente los costos variables; ya que la teoría de este método de valuación consiste en que: Los costos fijos deben aplicarse al período que corresponden y no ser capitalizados en los inventarios (como ocurre el costo absorbente).

Por último deberá determinarse al método de valuación aplicable de acuerdo al momento que se determinan y a su grado de control (históricas o predeterminados).

De los diversos métodos de valuación de inventarios se considero que por las características del producto a exportar el método de costeo directo es el que mejor se adapta.

Concepto de Costeo Directo: El costeo directo o marginal es un sistema de contabilidad que separa los costos y gastos que varían con el volumen de aquellos que permanecen fijos y solamente los costos de producción variables deberán ser asignados a los productos. Los costos fijos no deberán ser cargados a los productos, (pero si deberán ser cargados a los productos) pero si deberán ser registrados y considerados como costos de período. Los gastos de fabricación restantes se cargan directamente a pérdidas y ganancias. Sin embargo el punto a enfatizar es que el costeo directo es fundamentalmente una segregación de gastos y solo secundariamente un método de valuación de inventarios.

Cabe aclarar que en los rubros "costos fijos y costos variables", están comprendidos los costos de fabricación, gastos de fabricación, de venta, administrativos, financieros y otros gastos.

Costos Variables.- Se originan al elaborarse o venderse los productos y pueden evitarse o aumentarse - en la medida en que se restrinja o se aumente la producción o la venta.

Costos fijos.- Son aquellos que permanecen constantes o casi constantes no importando si se aumenta o reduce el volumen de producción o de ventas de mercancías.

Por las definiciones anteriores podemos precisar que la proposición que vamos a hacer a nuestros futuros exportadores de utilizar el costeo directo, está fundamentalmente basada en una y simple separación con-

table de sus diferentes conceptos de costos y gastos en fijos y variables y que el aceptar tal proposición no les va a complicar su contabilidad ya que hay un procedimiento contable que consiste en incorporar a los inventarios la parte proporcional de costos y gastos fijos a través de un ajuste al finalizar cada ejercicio social cumpliendo así con los requerimientos establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. El asesoramiento del Contador Público, en la determinación de los costos fijos y variables y en la determinación del ajuste anual para incorporar los costos fijos a los inventarios será de mucho valor para los industriales exportadores y le dará al Contador Público la confiabilidad necesaria para emitir su dictamen por lo que se refiere al renglón de inventarios.

Decisiones sobre exportaciones que se pueden tomar con base al costo directo.- El costeo directo por sí sólo nos representa ventajas y combinada con alguna otra técnica como el control presupuestal, el punto de equilibrio, con el sistema de costos estándar, podemos decidir si la empresa está en posición de poder exportar, ampliar sus exportaciones o bien evitarlas total o parcialmente.

- a) Como cotizar en el mercado internacional.- A través del costeo directo conoceremos nuestros costos variables locales, los costos fijos locales y la contribución marginal que estamos teniendo para cubrir los costos fijos dejando una utilidad razonable para la compañía. Una vez que nuestros costos fijos han quedado cubiertos por las ventas locales no es necesario que los productos de exportación acepten un cargo por estos conceptos ya que se supone que ellos ya han sido pagados por el

mercado local y unicamente al margen que se le aumente el costo directo del producto será lo que venga a -- ayudar a reducir los costos fijos y locales y en la medida en que se reduzcan dichos costos habrá más posibilidades de que los precios locales se vean también reducidos.

Conociendo el costo directo de nuestro producto y conociendo la situación del mercado internacional en cuanto a la calidad de competidores que tenemos podremos establecer el precio de venta a cotizar y en esta forma proporcionar al cliente nuestra mejor cotización.

- b) Productos que deben exportarse por su relación costo - volumen - utilidad.- Se debe hacer un análisis de los productos que se están fabricando y la relación que cada uno de ellos tiene en lo que respecta a costo - volumen - utilidad, ya que en base a este se podrá determinar si deben incrementar el volumen, por que unicamente le este cubriendo los costos variables y su contribución marginal sea muy pequeña para reducir los costos fijos locales.

El análisis costo - volumen - utilidad por productos o por líneas de productos se puede realizar con la técnica del costeo directo a través del punto de equilibrio que unicamente nos pide que le proporcionemos los costos directo o variables y los costos fijos.

El punto de equilibrio aplicado al producto a exportar nos dirá en que volumen de producción o de venta se obtiene la contribución marginal mas adecuada.

c) *Epocas de Saturación de la Planta Industrial , Determinar si conviene exportar.-*

Se tiene que analizar la contribución marginal que nos proporciona el producto exportado para los costos fijos y utilidad, comparando contra la contribución que localmente nos proporciona el mismo producto.

En su mayoría la contribución local siempre es mejor que la exportación pero también contribuirá el volumen de el pedido a exportar o el local.

En caso de que el producto no sea igual para el mercado nacional tal como el internacional, la contribución marginal a comparar tendrá que decidirse con un producto similar.

EXPORTAR SIN AFECTAR LA
PRODUCCION LOCAL

COSTOS ADICIONALES POR
EXPORTAR

COSTOS MENORES QUE EL
INGRESO

d) *En el caso que haya cambio en el volumen de producción normal, la compañía exportadora puede prever una continuidad razonable de oportunidades para exportar y conociendo esto se prepara para tener flexibilidad, para hacer cambios en su programación de producción y cumplir con los pedidos locales y los de exportación adecuadamente, algunos de los cambios podrian ser, tomar personal ade*

cuado, estar preparados para cambios de diseño de producción, entendiéndose que no se requerirán nuevas inversiones.

- e) Cambios de volumen de producción normal e inversiones fijas de capital.- La compañía exportadora - deberá tener una actividad continua de exportación que deberá poseer experiencia exportadora, ya - que el hacer inversiones fijas de capital deberá asegurarse de que su riesgo sea el menor.
- Que sus costos fijos se absorben (adquisición de inversión)
 - Que exista una contribución marginal que ayuda a reducir los costos fijos locales.

En este último caso pueden presentarse dos situaciones:

- 1a. Existe maquinaria operando pero tiene capacidad limitada razón por la cual no es posible producir para exportar. Se proyecta comprar maquinaria nueva con un costo de 130,000 que producirá 10,000 U.S., anuales que serán suficientes para cubrir el mercado nacional y el de exportación.

ESTADO DE RESULTADOS

	MAQUINARIA			
	ACTUAL		NUEVA	
	UNITARIO	TOTAL 10,000 US.	UNITARIO	TOTAL
VENTAS NETAS	6.-	60,000.-	6.-	60,000.-
COSTOS DIRECTOS:				
MATERIA PRIMA	1.-	10,000.-	1.-	10,000.-
MANO DE OBRA	2.-	20,000.-	1.-	10,000.-
GTOS. DE FABRICACION VARIABLE	<u>.50</u>	<u>5,000.-</u>	<u>.50</u>	<u>5,000.-</u>
	<u>3.50</u>	<u>35,000.-</u>	<u>2.50</u>	<u>25,000.-</u>
CONTRIBUCION MARGINAL	2.50	25,000.-	3.50	35,000.-
COSTO FIJO	-----	10,000.-	-----	13,000.-
UTILIDAD NETA	====	15,000.-	=====	22,000.-
		=====		=====
INVERSION		100,000.-		130,000.-
RENDIMIENTO		15%		17%

Por lo que los costos fijos con la maquinaria que se proyecta comprar, aumentaría y como dicha maquinaria será utilizada también para fabricar lo que se vende localmente, vemos que parte de la contribución marginal será absorbida por el aumento en los costos fijos, si es que las ventas de exportación no proporcionan la contribución marginal necesaria, para absorber dicho aumento en costos fijos.

El precio de exportación no alcanza a cubrir los costos directos e indirectos originados por la exportación, más una contribución marginal para utilidad; no debe exportarse ya que al empezar a trabajar con la nueva maquinaria tendríamos de inmediato un costo fijo más alto para las unidades que venderemos localmente.

En el caso en que para exportar se tenga que comprar maquinaria, porque no existe, deberá someterse a un análisis de costo-volumen-utilidad, para determinar si el volumen y el costo que determinen puede proporcionar una contribución marginal para cubrir los costos fijos originados por la maquinaria que se está comprando y además permiten una utilidad para disminuir los costos fijos locales.

Determinación del grado con que contribuyen las exportaciones a reducir los costos fijos locales.-

Es necesario determinar si las exportaciones estarán contribuyendo a través de una utilidad, a reducir nuestros costos fijos locales, ya que esa será nuestra base para entrar en el mercado internacional.

ESTADO DE RESULTADOS

	VALOR X UNIDAD				TOTAL MILES DE PESOS		
	LOCAL U.S.	EXPOR TACION	LOCAL	EXPOR TACION	LOCAL	EXPOR TACION	GRAN TOTAL
VENTAS NETAS	40,000	10,000	2,500	2,000	1'000,000	20,000	120,000
COSTO DE VENTAS							
COSTO Y GROS. DIRECTOS	40,000	10,000	1,750	1,750	70,000	17,500	87,500
ESTIMULOS FISCALES OBTENIDOS	- 0 -	10,000		(.250)		(2,500)	(2,500)
			1,750	1,500	70,000	15,000	85,000
UTILIDAD MARGINAL	40,000	10,000	.750	.500	30,000	5,000	35,000
COSTO Y GROS. FIJOS	40,000	-0-	.500	-0-	20,000	-0-	20,000
UTIL. ANTES DE IMPSTO.	40,000	10,500	.250	.500	10,000	5,000	35,000
IMPSTO. S/RENTA	40,000	10,000	.105	.105	4,200	1,050	5,250
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP.	40,000	10,000	.145	.395	5,800	3,950	9,750
PARTICIPACION AL TRAB.	40,000	10,000	.018	.050	.720	.500	1,220
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO Y PARTICIPACION	40,000	10,000	.127	.345	5,080	3,450	8,530

Nos dice que la utilidad marginal fue de 5'000,000 mismo que ayudara a reducir los costos fijos totales de 20'000,000 a 15'000,000.

7. LA DISTRIBUCION Y SUS CAVALES DE DISTRIBUCION

Es el proceso que acerca los bienes desde la producción hasta el consumo, sus razones de existencias - son:

- a) Alejamiento físico entre el productor y el consumidor
- b) Ignorancia
- c) Falta de sincronización entre el deseo de vender el producto y el deseo de comprar del consumidor
- d) Necesidad de fraccionamiento
- e) Extremada especialización

Los costos de distribución son más amplios que los existentes entre el precio al mayorista y al menudeo, ya que algunos costos, como la publicidad y las comisiones, son cubiertos por los productores.

Principales centros distribuidores:

- a) Los mercados comerciales, donde compran los mayoristas
- b) Los transportistas en los distintos medios de comunicación
- c) Los mayoristas, que fraccionan sus ventas y se aseguran a través del almacenamiento la regularidad de su mercado.
- d) Los minoristas ó comercio al por menor, que atienden directamente las necesidades del consumidor.

En el comercio al por menor existe gran tendencia a la concentración que ha sustituido muchas tiendas de barrio por supermercados o grandes almacenes. En gran parte de los países los canales de distribución - presentan un carácter monopolístico, por la dificultad de entrada en el sector o una proliferación de intermediarios.

Para este caso específico de exportación de pastas alimenticias, la distribución del producto representa una fase importante ya que dependiendo del tiempo de entrega del producto se tendrá que coordinar la producción mensual por figura y tonelaje así como el control de las existencias por marca y figura, flujo de pedidos facturación, servicios al cliente, promociones y control de publicidad.

Fabricante en México	Importador Distribui- dor en E. U. A.	Institu- ciones Super - mercados Otras tiendas
	Distribui- dores <u>Mayo</u> ristas (Brokers)	Tiendas gourmets

Los márgenes de operación con los cuales trabajan las distintas compañías y/o personas involucradas - en los canales de distribución de pastas alimenticias comúnmente son los siguientes:

	<u>Margen aplicado s/su costo:</u>
Importadores - distribuidores	7 a 10%
Distribuidores - mayoristas (brokers)	15%
Supermercados	25 a 30%

Los canales de distribución que siguen en la Unión Americana las pastas alimenticias procedentes de México son las siguientes:

1. Del fabricante en México las pastas son comercializadas a los importadores - distribuidores en - los Estados Unidos, quienes las distribuyen directamente a los supermercados u otras instituciones de consumo (tiendas, restaurantes, hospitales, etc.)

Fabricante	Importador	Institu
en	Distribui-	ciones
México	dor en	Super
	E.U.A.	mercados
		Otras
		tiendas

2. Del fabricante en México las pastas se comercializan a los importadores - distribuidores, quienes a su vez las venden, a través de distribuidores - mayoristas (brokers), y las canalizan a los - supermercados u otro tipo de punto de venta.

En caso de que se realice la venta a través de un broker, estos márgenes representan un 65% aproximadamente de incremento entre el costo, seguro y flete, del productor y el precio de venta al público.

Distribución del Producto Vía Terrestre (Carretera)

Considerando que el mercado a exportar tiene una situación geográfica en la frontera norte de nuestro país (Estados Unidos de Norte América) se optó por la vía terrestre ya que representa un canal de distribución más directo.

A continuación se detallan los diferentes tipos de entrega de mercancía así como las obligaciones tanto del vendedor como del comprador.

"En fábrica" significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en fábrica. En particular, el no es responsable por cargar la mercancía sobre el vehículo suministrado por el comprador, salvo acuerdo contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía de este punto al lugar de destino. - - Este término representa así la obligación mínima para el vendedor.

A) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato - en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.
3. Proveer, por su cuenta, si hubiere lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
4. Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.
6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a dis-

posición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato. siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

7. Prestar al comprador si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o de importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

8. El comprador debe:

1. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.

2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

3. *Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.*
4. *Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada.*

ENTREGA EN FRONTERA

(Lugar de entrega convenido en la frontera)

"Entrega en Frontera", significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía - - llega a la frontera pero antes "de la frontera aduanera" del país convenido en el contrato de venta.

Este término está concebido para ser utilizado principalmente cuando la mercancía deba transportarse por ferrocarril o carretera, pero puede utilizarse cualquiera que sea el medio de transporte.

A. El vendedor debe:

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

2. Por su cuenta y riesgo:

a) Poner la mercancía objeto del contrato, a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera, en la fecha o dentro del plazo estipulado en el contrato de venta y, si multáneamente, suministrarle un documento usual de transporte, un certificado de depósito u de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento análogo, según sea el caso, asegurando por enliso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden en el lugar de entrega convenido en la frontera acompañado de una licencia de exportación y si fuere necesario de cualquier otro documento que el comprador pueda necesitar para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar teniendo en cuenta su movimiento posterior, como se prevee en los artículos B.1 y B.2. La mercancía así puesta a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

- b) Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos y pagar todos los impuestos y gastos de aduana, impuestos internos, impuestos de venta o de consumo, impuestos de estadísticas y otros análogos recaudados en el país de despacho u otro lugar, en los que deba incurrir en el cumplimiento de sus obligaciones hasta el momento en que ponga la mercancía a disposición del comprador conforme al artículo A.2. (a)
3. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que cumpla con sus obligaciones en los términos del artículo A.2. (a)
4. Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el artículo A.2. (a) cualquier autorización de control de cambio u otro documento administrativo similar, necesario para el cumplimiento de los trámites de aduana para la exportación de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera, así como cualquier otro documento que pudiera necesitar para despachar la mercancía hacia dicho lugar pasándola en tránsito a través de uno o más terceros países (si ello fuere necesario) y ponerla a disposición del comprador de acuerdo con estas reglas.
5. Contratar por su cuenta y riesgo en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía (incluyendo, si fuere necesario, su tránsito a través de uno o varios terceros países) hasta el lugar de entrega convenido en la frontera, y asumir y pagar el flete o, cualesquiera otros gastos de --

transporte hasta ese lugar y también sujeto a las disposiciones de los artículos A.6. y A.7. cualquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en ese lugar.

Sin embargo el vendedor tendrá sujeto a las disposiciones de los artículos A.6 y A.7. por su cuenta y riesgo, la libertad de utilizar sus propios medios de transporte, a condición que en el ejercicio de esa libertad cumpla con todas las obligaciones que le imponen estas Reglas.

Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto particular en el lugar de entrega en la frontera (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro lugar) ni señalado en el reglamento de la aduana o de cualquier otra autoridad competente o del transportista público, el vendedor puede escoger - en el caso de que existan varias posibilidades - el punto que más le convenga, siempre y cuando este tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas que permitan a las partes cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con estas reglas. El vendedor debe avisar al comprador el punto elegido de esta manera que a partir de ese momento será el lugar de entrega convenido en la frontera para poner la mercancía a disposición del comprador y transferirle el riesgo.

6. Suministrar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, el documento de trans-

porte directo que normalmente puede obtenerse en el país de despacho para el transporte de la mercancía en las condiciones usuales, del punto de partida en este país hasta el punto final de destino en el país de importación señalado por el comprador, teniendo en cuenta, al hacer esto, que ello no implique para el vendedor asumir ningún gasto o incurrir en ningún riesgo o en ningún pago distinto de aquellos que normalmente le correspondería asumir, incurrir o pagar en virtud de estas reglas.

7. Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido en la frontera, asumir los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de carga sobre las barcasas y manejo de la mercancía).

Si el vendedor decide utilizar su propio medio de transporte para enviar la mercancía al punto de la frontera convenido para la entrega, debe asumir y pagar todos los gastos de las operaciones necesarias o usuales contempladas en el párrafo anterior.

8. Avisar al comprador, por cuenta del vendedor, del despacho de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas necesarias para tomar posesión de la mercancía.

9. Proveer por su cuenta, el embalaje usual para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato, hasta el lugar de entrega convenido, a menos que sea costumbre en ese mercado enviar el producto sin embalar.
10. Asumir y pagar los gastos relativos a todas las operaciones de verificación tales como medida, - peso, recuento o análisis de la calidad necesarias, que le permitan transportar la mercancía hasta el lugar de entrega en la frontera y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
11. Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los artículos anteriores cualquier otro gasto o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera.
12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, una ayuda razonable para obtener cualquier documento aparte de los mencionados anteriormente que pueden conseguirse en el país de despacho, el país de origen o en ambos y que el comprador puede necesitar para los fines contemplados en los artículos B.2. y B.6.

8. El comprador debe:

1. Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
2. Cumplir por su cuenta y riesgo todo trámite aduanero o de otro tipo que pudiere exigirse en el lugar de entrega convenido en la frontera o en cualquier otro lugar y pagar cualquier impuesto al tiempo o con ocasión de la entrada de la mercancía al país vecino o por cualquier movimiento de la mercancía después de que ella haya sido debidamente puesta a su disposición.
3. Asumir y pagar todos los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de entrega convenido en la frontera, siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las disposiciones del artículo A.7.
4. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía, incluidos todos los impuestos y gastos de aduana, a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera.

5. Si él no toma posesión de la mercancía, tan pronto ésta sea puesta debidamente a su disposición, - asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador a causa de esta omisión, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Obtener por su cuenta y riesgo, tan pronto la mercancía haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera, cualquier licencia de importación, autorización de control de cambio, los permisos u otros documentos expedidos en el país de importación o en cualquier otro lugar, que pudiera necesitar para los movimientos de la mercancía.
7. Asumir y pagar cualquier gasto adicional en el que el vendedor incurra para obtener un documento de transporte directo.
8. Poner a disposición del vendedor, si éste lo solicita, pero por cuenta del comprador, la licencia de importación, la autorización de control de cambio, los permisos u otros documentos, o sus copias certificadas con el fin de obtener el documento de transporte directo.
9. Indicar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el -

país de importación, si esta información le fuese necesaria para obtener las licencias y los otros documentos contemplados en los artículos A.4 y A.6.

10. Asumir y pagar todos los gastos en que incurra el vendedor para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige
11. Asumir y pagar todos los gastos en los que pueda incurrir el vendedor al prestar su ayuda al comprador para obtener uno de los documentos contemplados en el artículo A.12

FLETE PAGADO

PORTE HASTA

(indicando punto de destino convenido)

Al igual que C & F, "Flete/Porte pagado hasta"., significa que el vendedor paga el flete por concepto del transporte de la mercancía hasta el punto de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o de daños o de cualquier incremento en los costos se transfiere del vendedor al comprador, tan pronto la - haya sido puesta bajo custodia del primer transportista y no cuando pasa la borda del buque.

Este término puede emplearse para todas las modalidades de transporte, incluidas las operaciones multi

modales, el transporte en contenedores o el tráfico "Roll-on Roll-off (Ro Ro)" por remolque y transbordadores. Cuando el vendedor debe suministrar un conocimiento de embarque, una guía aérea o un recibo del transportista, el cumple debidamente esta obligación presentado ese documento emitido por la persona con quien ha contratado el transporte hasta el destino convenido.

A. El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, por la ruta acostumbrada, hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del artículo 8.3., transcrito más adelante, asumir todos los riesgos de la mercancía hasta cuando haya sido puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.

4. Avisar sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
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 todos los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso, recuento) necesarias para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia del primer transportista.
7. Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual el documento usual de transporte.
8. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los impuestos y gastos que se causen sobre la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos y gastos de salida, así como los gastos de los trámites que deba cumplir para cargar la mercancía.
9. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.

**COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS
(HOJA "A")**

I.- IDENTIFICACION DEL C.V.D. (PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR EL BANCO)

NUMERO DE C.V.D.	BANCO	SUCURSAL	FOLIO	FECHA DE REGISTRO	D	H	A
CONSTA DE	1	HOJA "A"	HOJA "B"	HOJA "C"	ADJUNA DE SACTOA		

II.- DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO (PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR EL BANCO)

NOMBRE		SUCURSAL (NOMBRE Y NUMERO)	
DIRECCION (CALLE Y NUMERO)			
CITADIA	ESTADO	CODIGO POSTAL	

III.- DATOS DEL EXPORTADOR

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL		R.F.C.	R.N.I.E.
DIRECCION PARA RECTIFICACIONES (CALLE Y NUMERO)			
CITADIA	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 REGIMEN ANTERIOR MAS 90 DIAS NATURALES)	_____
	- MONTO -
TOTAL EXPORTACIONES (HOJA "B" COLUMNA 7)	DIVISA _____ DIVISA _____
RENTAS	_____
TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)	_____
(HOJA "C" PUNTO 11.1)	_____
DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTO 11.2)	_____
A) EXPORTACIONES	_____
B) IMPORTACIONES	_____
NETO DIVISAS A VENDER	_____

V. 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 CREDITO)

VI. REGISTRO DEL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS	OBSERVACIONES
_____	_____

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO

- I. **IDENTIFICACION DEL C.V.D.**
ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO).

No. DE C.V.D.

EL QUE AL EFECTO DETERMINE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE LO REGISTRE.

FECHA DE REGISTRO.

LA CORRESPONDIENTE AL DIA DE REGISTRO DEL DOCUMENTO.

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

EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARA LA CANTIDAD DE HOJAS B Y C QUE SOLICITE EL EXPORTADOR.

ADUANA DE SALIDA

SE ANOTARA LA QUE AL EFECTO INDIQUE EL EXPORTADOR.

EN CASO DE QUE SE EXPORTEN MERCANCIAS POR ADUANAS DIFERENTES, DEBERA REGISTRARSE UN C.V.D. POR CADA ADUANA.

- II. **DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO.**
(ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO).

NOMBRE

NOMBRE COMPLETO DE LA INSTITUCION.

SUCURSAL

EL NOMBRE QUE CORRESPONDA A LA SUCURSAL QUE REGISTRE EL C.V.D.

DOMICILIO

DEBERA CONTEGER, SIN ABBREVIATURAS, LA CALLE, NUMERO, CIUDAD, ESTADO Y CODIGO POSTAL DE LA SUCURSAL BANCARIA QUE REGISTRE EL C.V.D.

- III. **DATOS DEL EXPORTADOR.**
ESTOS DATOS DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL).

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL.

ESTOS DATOS DEBERAN SER COMPLETOS, Y NO DEBERAN USARSE ABBREVIATURAS E INICIALES.

R.F.C. Y R.N.I.E.

LOS ASIGNADOS AL EXPORTADOR POR LA AUTORIDAD COMPETENTE LOS EXPORTADORES OCASIONALES NO REQUERIRAN INDICAR EL R.N.I.E.

DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES

SE ANOTARA, SIN ABBREVIATURAS, LA CALLE, NUMERO, CIUDAD, ESTADO Y CODIGO POSTAL DEL EXPORTADOR.

- IV. **DATOS DE LA LIQUIDACION.**
(ESTE CUADRO DEBERA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR LA INSTITUCION DE CREDITO).

EL EXPORTADOR PODRA OPERAR HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES, INDICANDO EN CADA COLUMNA LA DIVISA DE QUE SE TRATE.

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA.

SE ANOTARA LA FECHA CORRESPONDIENTE A LA PRIMERA SALIDA DEL PAIS DE LA MERCANCIA, QUE SE OBTENDRA TANTO DEL PEDIMENTO O BOLETA O BOLETA DE EXPORTACION COMO DEL DESGLOSE DE LA HOJA "B".

FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS
SE DETERMINARA SUMANDO 90 DIAS NATURALES A LA FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE LA MERCANCIA.

TOTAL EXPORTACIONES

CORRESPONDERA A LA SUMA DE LA COLUMNA DE 7 DE LA (S) HOJA (S) "B" POR DIVISA.

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

DEBERA ASENTARSE LA SUMA DE LA COLUMNA "MONTOS" DE LA (S) HOJA (S) "C" PUNTO 11.1 POR DIVISA.

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS

SE ANOTARAN LOS GASTOS ASOCIADOS EN QUE HAYA INCURRIDO EL EXPORTADOR.

A) EXPORTACIONES

SE ASENTARA POR DIVISA EL IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO 11.2

B) IMPORTACIONES

SE ANOTARA POR DIVISA EL IMPORTE DE LOS GASTOS ASOCIADOS A LA IMPORTACION QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO 11.2

NETO DE DIVISAS A VENDER

SE DETERMINARA EN LA DIVISA CORRESPONDIENTE, LA DIFERENCIA ARITMETICA RESULTANTE DE RESTAR AL TOTAL DE EXPORTACIONES, EL TOTAL DE ANTICIPOS DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES.

V. **FORMALIZACION DE COMPROMISO.**

(LOS DATOS DE ESTE CUADRO DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

EN ESTA LINEA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL DEBERA ASENTAR SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA.

VI. **REGISTRO DEL C.V.D.**

(ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO).

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS.

EN ESTE CUADRO SE ESTAMPARA EL SELLO Y FIRMAS AUTOGRAFAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRE EL C.V.D.

OBSERVACIONES

ESTE ESPACIO SE RESERVA PARA LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LA OPERACION.

NOTA: EL C.V.D. DEBERA REGISTRARSE EN ORIGINAL Y 3 COPIAS, QUE SE DISTRIBUIRAN COMO SIGUE:

- ORIGINAL PARA EL EXPORTADOR.
- PRIMERA Y SEGUNDA COPIA PARA LA ADUANA DE SALIDA DE LA MERCANCIA.
- TERCERA COPIA PARA LA SUCURSAL DE LA INSTITUCION QUE REGISTRE EL C.V.D.

- RESPECTO DE LAS HOJAS "B" Y "C", NO SERA NECESARIO QUE LA INSTITUCION DE CREDITO CONSERVE COPIA. DE LA HOJA "B" SE ENTREGARA AL EXPORTADOR ORIGINAL Y DOS COPIAS, EN TANTO QUE DE LA HOJA "C" SOLO SE LE ENTREGARA EL ORIGINAL.

EL EXPORTADOR AL EFECTUAR LA PRIMERA EXPORTACION DEBERA PRESENTAR ANTE LA ADUANA DE SALIDA LA DOCUMENTACION SEÑALADA EN EL ARTICULO 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. DEBERAN EFECTUARSE POR LA MISMA ADUANA E IR ACOMPARADAS INVARIABLEMENTE DEL ORIGINAL DEL C.V.D.

ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO
HOJA "C"

- I. ENCABEZADO
(TESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO)
- 11.1 ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)
(TESTOS DATOS DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR)
LA NUMERACION DE ESTA COLUMNA, EN SU CASO DEBERA RELACIONARSE CON EL NUMERO PROGRESIVO DE LA IMPERACION QUE CORRESPONDA AL ASENTADO DE LA HOJA "B".
DOCUMENTO
EN ESTAS COLUMNAS DEBERAN DETALLARSE LOS DOCUMENTOS QUE SE PRETENDAN DEDUCIR DEL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS.
NOMBRE
EN ESTA COLUMNA SE ANOTARA EL TIPO DE DOCUMENTO EXPEDIDO A NOMBRE DEL EXPORTADOR:
(PERMISOS DE IMPORTACION, FACTURAS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS, ETC.)
NUMERO
SE ASENTARA EL QUE MUESTRE EL DOCUMENTO
CONCEPTO
EN ESTE ESPACIO SE DESCRIBIRA EL RUBRO AUTORIZADO QUE SE PRETENDA DEDUCIR O MODIFICAR
(ANTICIPOS, MODIFICACIONES POR DEVOLUCION DE MERCANCIAS, PERDIDA 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 CREDITO MEXICANAS, ETC.)
MONTO
SE ANOTARA EL IMPORTE QUE APAREE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE DIVISA
SE ASENTARA EL NOMBRE DE LA DIVISA QUE APAREE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE, Y SOLO PODRAN UTILIZARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES, QUE DEBERAN SER LAS MISMAS QUE SE USARON EN LAS HOJAS "B".
- 11.2 DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS
A) SIN PRESENTAR DOCUMENTACION COMPROBATORIA
SE ANOTARA EN LAS COLUMNAS DE PORCENTAJE E IMPORTE LOS GASTOS ASOCIADOS, SEGUN CORRESPONDAN A EXPORTACION O IMPORTACION, SIEMPRE QUE NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS INCISOS A) DE LOS ARTICULOS 35 Y 71 RESPECTIVAMENTE DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS TENIENDO LOS EXPORTADORES LA OBLIGACION DE CONSERVAR A DISPOSICION DE LAS AUTORIDADES DURANTE UN PERIODO DE 5 AÑOS LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DE DICHO GASTOS.
B) PRESENTANDO DOCUMENTACION COMPROBATORIA
SE ANOTARA EL PORCENTAJE E IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS SEGUN SE TRATE DE EXPORTACION O IMPORTACION CUANDO ESTOS SEAN SUPERIORES AL PORCENTAJE MAXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO A) ANTERIOR Y NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS ARTICULOS 34 Y 70 RESPECTIVAMENTE, DE LAS DISPOSICIONES DE REFERENCIA, DEBIENDO ANEXAR LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DEL TOTAL DE GASTOS ASOCIADOS INCURRIDOS.
C) CON DICTAMEN DEL INCE
CUANDO EL PORCENTAJE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION O IMPORTACION EXCEDAN AL MAXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO B) ANTERIOR O SE TRATEN DE GASTOS INDIRECTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION, SE ANOTARAN LOS PORCENTAJES E IMPORTES AUTORIZADOS SEGUN DICTAMEN EXPEDIDO POR EL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, TENIENDO LOS EXPORTADORES LA OBLIGACION DE CONSERVAR A DISPOSICION DE LAS AUTORIDADES, DURANTE UN PERIODO DE 5 AÑOS, LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DE DICHO GASTOS.
- 11.3 SUMA 11.1 + 11.2
SE ANOTARA EL IMPORTE QUE RESULTE DE SUMAR LOS APARTADOS 11.1 Y 11.2
- 11.4 FORMALIZACION
EN ESTE CUADRO EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARA SU MONERA COMPLETO Y FIRMA, RATIFICANDO LOS DATOS ANOTADOS EN LA HOJA.

NOTA: EL EXPORTADOR AL REGISTRAR EL C.V.D. PODRA SOLICITAR EN LA INSTITUCION DE CREDITO QUE LO REGISTRE, TANTAS HOJAS "C" COMO SEAN NECESARIAS PARA DESGLOSAR LOS ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES.
LAS HOJAS NO UTILIZADAS DEBERAN ANEXARSE AL MOMENTO DE EFECTUAR LA LIQUIDACION.

10. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo anterior, que se expidan en país de carga y/o de origen y que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

8. El comprador debe:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido del lugar de destino, pagar el precio estipulado en el contrato y asumir, exceptuando el flete, todos los gastos y costos causados sobre la mercancía durante su transporte, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargo a menos que estos gastos y costos hayan sido incluidos en el flete o recaudados por el transportista en el momento del pago del flete.

2. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo con lo dispuesto en el artículo A.3.

3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino, y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de esta situación y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de ven-

miento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.10, - - transcrito anteriormente, incluidos los costos de los documentos consulares así como los gastos - de los certificados de origen.
5. Asumir los impuestos de aduana, así como todos los impuestos y gastos que se causan al tiempo y - por el hecho de la importación.

FLETE
Y SEGURO
PORTE

PAGADOS HASTA

(punto de destino convenido)

Este término es idéntico a "Flete/Porte Pagado hasta..." pero con la adición de que el vendedor está obligado a suministrar un seguro de transporte contra riesgo de pérdida o de daños de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro.

A. El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las

pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, por una ruta acostumbrada, hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del artículo 8.3., transcrito más adelante, asumir todos los riesgos de la mercancía hasta que sea puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
4. Dar aviso sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
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 todos los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la medida, peso, recuento) necesarias para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia del primer

transportista.

7. *Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, el documento usual de transporte.*
8. *Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los impuestos y gastos que se causen sobre la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos y gastos de salida, así como los gastos de los trámites que deba cumplir para cargar la mercancía.*
9. *Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.*
10. *Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo anterior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).*
11. *Suministrar por su cuenta el seguro de transporte de acuerdo a lo convenido en el contrato y en condiciones tales que le den, al comprador o a cualquier persona que tenga interés en el seguro -*

de la mercancía, el derecho de presentar una demanda directamente contra el asegurador, y entregar al comprador la póliza u otra evidencia de la cobertura del seguro. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de buena reputación y salvo estipulación explícita, en condiciones que desde el punto de vista del vendedor sean adecuadas teniendo en cuenta, las costumbres comerciales, la naturaleza de la mercancía y otras circunstancias que afecten el riesgo. En ese caso, el vendedor debe informar al comprador la amplitud de la cobertura del seguro para permitirle tomar cualquier seguro adicional que el pueda considerar necesario, antes de asumir los riesgos de la mercancía de acuerdo con el artículo B.2.

El seguro debe cubrir el valor estipulado en el contrato aumentado en un 10% y si fuese posible se debe proveer en la moneda del contrato. Ante la petición del comprador y por cuenta del mismo suministrarle un seguro contra riesgo de guerra, si fuese posible en la moneda del contrato.

B. El comprador debe:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado en el contrato y asumir, exceptuando el flete y el costo del seguro de transporte, todos los gastos y costos causados durante el transporte de la mercancía, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargue, a menos que estos gastos y costos hayan sido incluidos en el

flete o recaudados por el transportista en el momento del pago del flete.

2. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo al artículo A.13.
3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y siempre que no de a tiempo las instrucciones precisas, soportar 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 mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
4. Asumir todos los impuestos y gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.10., transcrito anteriormente incluidos los costos de los documentos consulares, así como los gastos de los certificados de origen.
5. Asumir todos los impuestos de aduana, así como todos los impuestos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

II. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

I. DEFINICION DE FINANCIAMIENTO Y EXPORTACION

A) FINANCIAMIENTO

En su origen la palabra finanzas significa pagar o poner en término mediante pago. Su sentido se ha extendido a la manera de obtener dinero y a su empleo.

Con la palabra financiero se alude a lo relativo a la Hacienda Pública, cuestiones bancarias, bursátiles o a los grandes negocios mercantiles y por extensión a la propia persona versada en el conocimiento de estas materias. Por lo tanto se deduce que obtener financiamiento es allegarse de recursos económicos su ficientes para la realización de un fin determinado.

En ocasiones es necesario que una empresa ó persona que desee exportar cuente con financiamientos ex ternos a menos que se quiera utilizar recursos propios, lo cual no es recomendable ya que debe existir una planeación financiera adecuada para la inversión necesaria, que permita determinar las condiciones mas ventajosas para el negocio.

2. CLASIFICACION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiamiento interno son generalmente adecuadas para cubrir las necesidades financieras empresariales y las fuentes de financiamiento externo se aplican básicamente para períodos de rápida expansión de las inversiones. Lo anterior quiere decir que las fuentes de financiamiento internas son utilizadas primordialmente para financiar a la empresa en sus operaciones normales, mientras que las externas generalmente son empleadas para cubrir necesidades de crecimiento (que es lo más común en empresas mexicanas)

Por lo que se podría decir que las fuentes de financiamiento externo vendrían a tomar carácter "residual" internegativo, y complementario a las fuentes de financiamiento internas.

Fuentes Internas de Financiamiento

Las fuentes internas de financiamiento en términos generales, provienen de un doble orden de fenómenos:

- a) No todos los costos cubiertos por la empresa en un ejercicio, tienen expresión de un egreso monetario efectuado en el ejercicio mismo.
- b) Las utilidades contabilizadas pueden resultar superiores a las distribuidas.

El excedente de caja originado por las dos situaciones anteriores, normalmente vienen a constituir las Fuentes Internas de Financiamiento o más sencillamente "El Autofinanciamiento".

De lo anterior se desprende que las Fuentes Internas de Financiamiento se obtienen a través de:

- a) La reinversión de las utilidades
- b) Los recursos disponibles a través de los procesos de depreciación y amortización.
- c) Las deudas diferidas y reservas para gastos futuros y
- d) Eventualmente, del Crédito Comercial Neto.

a) La Reinversión de las Utilidades:

Se puede hablar con propiedad de autofinanciamiento, sólo en el caso de existir excedente de utilidades obtenidas sobre las distribuidas, y sólo que tal excedente se haya manifestado en un tiempo suficientemente largo para que situaciones favorables y desfavorables hayan tenido manera y tiempo de verificarse.

Esto no impide que la empresa, cuando se manifiesta un excedente de las utilidades "contabilizadas" -- sobre las "distribuidas", pueda contar, independientemente de los acontecimientos futuros, con disponibilidades financieras que le pueden permitir una expansión de las inversiones, o bien, una disminución de la capacidad de crédito y cuando esto último suceda, aún del capital propio. El autofinanciamiento viene, pues, a concebirse como un tipo particular de disponibilidades financieras que caen bajo el control directo de la empresa y no sujetas (sino bajo algún aspecto particular) a riesgos de reembolso.

b) Recursos Disponibles a Través de los Procesos de Depreciación y Amortización:

Representan costos del ejercicio que no se traducen en egresos monetarios, sino que están dirigidos a

La recuperación gradual de los costos relacionados con las inmobilizaciones técnicas, es decir, de activos fijos y diferidos.

Aunque con distintas manifestaciones, según las características técnicas y económicas de la empresa, - los procesos de depreciación y amortización (prestando las renovaciones eventualmente efectuadas) permiten el nacimiento de disponibilidades.

En sentido estricto, tales disponibilidades deberán considerarse de naturaleza temporal; sin embargo - en una empresa en expansión, el proceso de financiamiento a través de las depreciaciones y amortizaciones - asumen una naturaleza "acumulativa" comparando las nuevas inversiones, financiadas con las depreciaciones y amortizaciones de los equipos viejos menos las renovaciones se calculan nuevas depreciaciones y amortizaciones que "Liberan" nuevas disponibilidades, aptas para concurrir al financiamiento de la gestión empresarial; por lo tanto, los procesos de depreciación y amortización vienen a asegurar, particularmente en una empresa en expansión, una fuente mínima de recursos internos.

c) Las Deudas Diferidas y Reservas para Gastos Futuros:

Estos conceptos derivan de la gestión financiera "del ejercicio", en cuanto que asumen la naturaleza - de deuda o de asignaciones frente a cargas futuras (y no como en el caso de las depreciaciones y amortizaciones, de gastos ya efectuados), en particular tenemos:

a) Disponibilidades referentes al aumento de pasivos correspondientes a reservas de naturaleza institu

cional; fondos para indemnización de personal, fondo de jubilaciones y provisiones empresariales -- contingentes. Se trata de pasivos, cuyo aspecto futuro puede frecuentemente ser previsto por el sujeto económico, que puede controlar su empleo, sin lesión al respecto de las normas legales o estatutarias, que de modo eventual reglamentan las inversiones de fondo acumulado.

En determinadas situaciones, tales pasivos se incrementan por períodos notablemente largos y en algunos casos aún de manera indefinida; esto sucede cuando permaneciendo estable el personal, éste aumenta su antigüedad media o cuando hay un aumento constante del mismo; si el aumento de las reservas resulta constantemente superior o por lo menos igual a las erogaciones que deben hacerse del fondo similar, estos fondos adquieren características de estabilidad, o de desarrollo que el empresario tiende a equipararlos al capital propio.

b) Disponibilidades relativas a reservas efectuadas para enfrentarse a gastos de manifestación futura y tal vez incierta, reservas para gastos de carácter extraordinario, etc., y fenómeno común a todas las empresas, reservas para el pago de impuestos y derechos. En estos casos, la empresa puede contar con la disponibilidad de las cantidades relativas a las reservas por el período que transcurre entre la contabilización del costo y la realización del pago, en la medida que tales disponibilidades exceden de los pagos efectuados, cargados a cantidades separadas anteriormente.

d) El Crédito Comercial Neto

Se puede decir que una empresa tiene Crédito Comercial Neto, cuando puede otorgar u obtener crédito co

comercial, es decir, cuando una empresa que funciona otorga crédito a sus clientes y tal vez a los proveedores, y recibe créditos de los proveedores y anticipo de los clientes.

El Crédito Comercial Neto participa tanto del concepto de fuente de financiamiento interna, como externa. Interna, en cuanto que corresponda al volumen del crédito que una empresa pueda aprovechar con base en las características del proceso productivo, en los usos corrientes y en su posición en el mercado; y externa cuando el Crédito Comercial Neto es aprovechado para establecer en forma deliberada como una política financiera de la empresa.

Fuentes Externas de Financiamiento

Características generales de algunas Fuentes Externas de Financiamiento:

1. Endeudamiento por Créditos

A) Pasivos a Corto Plazo no Garantizados:

- a) Proveedores y Anticipos de Clientes: Son los créditos otorgados y anticipos recibidos originados por el Crédito Comercial de la Empresa.
- b) Endosos y garantías de terceros: Cuando el propio crédito de la empresa es algo inadecuado para obtener un préstamo, se puede recurrir a otro individuo o compañía para que endose o garantice nuestra nota para el banco. Es común en empresas pequeñas.

c) Bonos Comerciales: Consisten en pagarés a corto plazo no garantizados. La denominación mínima es típicamente de \$5,000.00., y generalmente, son emitidas por períodos de 30 a 270 días.

Son comunes en empresas muy grandes y con excelente reputación de crédito.

d) Préstamos de Funcionarios: Ocasionalmente se consiguen estos préstamos en adición al crédito comercial.

e) Crédito Comercial no Garantizado:

1. Línea de Crédito: Es generalmente un entendimiento informal entre el solicitante y el banco, acerca de la cantidad máxima de crédito y que el banco proporcionará al solicitante en cualquier tiempo.

2. Préstamo Sencillo: Es cuando se solicita un préstamo ocasional al banco, este tratará cada préstamo como un arreglo separado.

B) Pasivos a Corto Plazo Garantizados:

a) Préstamos sobre inventarios: El financiamiento sobre inventarios involucra el gravamen de todo o parte de nuestro inventario, como garantía de un préstamo. Este tipo de créditos son muy empleados por compañías muy pequeñas.

b) Préstamos sobre Cuentas por Cobrar: Involucrar el gravamen de todo o en parte de nuestras cuentas

por cobrar, como garantía para un préstamo. Estos créditos son otorgados generalmente por instituciones bancarias grandes.

c) Ventas de Cuentas por Cobrar: Sólo los comisionistas de línea antigua están involucrados en la compra de cuentas por cobrar. La diferencia entre préstamos sobre cuentas por cobrar y ventas de cuentas por cobrar, es que en el primer caso, las cuentas por cobrar son nuestras, las tenemos en posesión; para proseguir y ser cobradas; perdemos dinero si estas no son pagadas. En el segundo caso, vendemos las cuentas por cobrar conforme se generan, con todos los dolores de cabeza asociados al comisionista. Las cuentas por cobrar son vendidas sin apelación; esto es, el comisionista no puede esperar que nosotros hagamos buena cualquier cuenta que le vendimos de buena fe, si él se ve en la imposibilidad de cobrar el saldo adecuado.

d) Otros préstamos garantizados:

1. Documentos de Pago Periódico de Consumidores: Los bancos comerciales, compañías financieras de ventas y ocasionalmente compañías financieras comerciales, proporcionan con frecuencia crédito a los negocios, comprando los documentos de pago periódico firmados por clientes por la compra a plazos de automóviles, refrigeradores y otros artículos perdurables de consumo. Bajo los términos de los documentos, los consumidores han prometido hacer pagos mensuales iguales, hasta liquidar la compra de esas mercancías. A pesar de que estos documentos pueden vencer en períodos tan largos como tres años, generalmente son considerados como activo circulante en --

en los libros de las instituciones financieras. Frecuentemente el prestamista que compra los documentos de pago, también financia el inventario del distribuidor que efectúa ventas de exhibición, según los acuerdos descritos anteriormente.

2. Otras garantías subsidiarias:

Muchos otros tipos de garantías subsidiarias, pueden ser gravadas para obtener un préstamo. Los bancos muy frecuentemente hacen préstamos a negocios pequeños basados en garantías subsidiarias no relacionadas con el negocio. Eso puede presentarse, debido a que el negocio mismo no tiene un activo aceptable que pueda ser gravado o debido a que el propietario no desea proporcionar información relativa al negocio. Esta garantía subsidiaria puede consistir en títulos, cuentas de ahorros, hipotecas sobre propiedades comerciales o residenciales y el valor efectivo de las pólizas de seguros de vida.

3. Préstamos prendarios a corto plazo:

Con préstamos sobre valores mobiliarios, que el banco recibe en prenda del crédito que otorga y adquiere el carácter de acreedor prendario. Posee el banco el derecho sobre los valores de que es depositario, ya que si el prestatario no paga en la fecha estipulada, puede venderlos y deducir del producto de la venta la cantidad que prestó.

4. *Créditos al Descubierto:*

Aparte de los descuentos y de los préstamos prendarios, cuando el banquero tiene confianza en - solvencia de un cliente, puede concederle crédito sin garantía especial (crédito personal), el cual es llamado por esa razón crédito al descubierto o en cuenta corriente: presentándose en la práctica cuando el banco entrega al beneficiario del crédito un talonario de cheques que éste - empleará hasta agotar el monto convenido.

5. *Crédito Documentario:*

Tiene lugar por ejemplo en caso de que un exportador haya vendido mercancías al extranjero girando una letra contra el comprador y acuda descontarla en un banco. Este puede solicitar que la letra este acompañada por documentos que testimonien la expedición de mercancías y que le permita percatarse de la realidad de la operación y puedan, además servirle de prenda.

6. *Crédito de Aceptación:*

Consiste por parte del banquero, en dejar que su cliente, gire sobre él una letra que acepta y que enseguida es descontada por aquél con otro banquero.

C) Pasivos a Mediano Plazo

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

a) Crédito de Habilitación y Avío:

Dentro de la Banca de Depósito, en el Art. 20 fracc. V de la Ley de las Instituciones y Operaciones de Crédito autoriza a estas instituciones a efectuar préstamos y crédito de habilitación o Avío, a plazo superior a un año pero no mayor de dos. Definiéndola así: "Se considera créditos de habilitación y avío, aquellos cuyo destino es la adquisición de materia prima y materiales, partidas dedicadas a pagos de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para la operación de la empresa.

D) Pasivos a Largo Plazo:

a) Créditos Refaccionarios:

Son los que se conceden para la adquisición de instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado, animales de cría, para la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de técnicas para el cultivo, para la compra de instalación de maquinaria o la realización de obras materiales necesarias para el fomento de una empresa.

Para la concesión de este crédito se fijan ciertos requisitos:

1. Sólo se concederán para el fomento de las actividades económicas que mediante acuerdos generales, señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, después de oír la opinión del --

Banco de México, S.A.

2. No excederá para cada deudor de la mitad de capital y reserva de la empresa de que se trate
3. La empresa deudora sólo podrá repartir dividendos cuando cumple con la entrega al corriente de pagos y de los intereses del crédito percibido. Y que el dividendo por repartir no sea superior del 12% anual.
4. No se otorgarán plazos mayores de 5 años y deben cubrirse las amortizaciones proporcionales en períodos a un año.
5. Los créditos quedarán garantizados por los bienes y propiedades de la empresa, así como los frutos de la operación de la misma en tanto este vigente el crédito.
6. Los bienes otorgados en garantía estarán libres de todo gravamen y en caso de existir deberán subordinarse a segundo y tercer grado de que la institución de crédito.
7. El importe de los créditos nunca podrá exceder del 50% de los valores comprobados de los bienes otorgados en garantía, sin considerar los productos pendientes de obtenerse.
8. Las garantías podrán consistir en hipotecas sobre los bienes a que se refiere el inciso 5) y podrán adicionarse garantías reales de tipo colateral de otros bienes.

1. Aumentos de Capital:

a) Por venta de acciones comunes:

Quando se venden aquellas acciones que otorgan igualdad de derechos y obligaciones a sus poseedores en cuanto a la empresa. En cuanto a la administración, utilidades y pago de acreedores.

b) Por venta de acciones preferentes:

Quando se venden aquellas acciones que otorgan derechos preferentes a sus poseedores.

3. INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO

- A) Banco Nacional de Comercio Exterior
- B) Fondo para el fomento de las Exportaciones FOMEX

A) Banco Nacional de Comercio Exterior.- Tiene a su cargo el financiamiento de la producción de artículos exportables y de otros para substituir importaciones; apoya la información de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, vigila el mejoramiento de la calidad de los productos a exportar, realiza las operaciones de intercambio compensado y realiza estudios sobre comercio exterior.

En su programa el Bancomext buscará complementar la acción de la banca múltiple, sindicando y coordinando operaciones, centrandó su apoyo en operaciones de gran mayoreo del Sector Público y redescuento.

De conformidad con su posición de coordinador de los apoyos financieros del Comercio Exterior que instrumenta el Gobierno Federal y ante las perspectivas de desarrollo de esta actividad el Bancomext se propuso llevar a cabo un programa financiero por el equivalente de 638,000,000.00 pesos, que se ejercerían principalmente en moneda extranjera, complementandolos con recursos en moneda nacional.

Programa de Financiamiento a la Preexportación y la Exportación

Sin duda es el programa más importante del Bancomext, ya que la exportación de bienes y servicios no petroleros tiene la mayor prioridad, tal como se señala en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. En este sentido, el Bancomext considera conveniente ampliar este programa, para incorporar apoyos financieros y de garantía a la producción y al mantenimiento de existencias exportables de productos primarios, agrícolas y mineros. Sin embargo, no deja de reconocerse, como ha sido tradicional, que los productos manufacturados tienen un lugar preponderante, ya que permiten un mayor ingreso de divisas al vender bienes de mayor valor agregado. De acuerdo con estas bases, en el programa de apoyo a la exportación se considera canalizar los recursos por medio de los siguientes subprogramas.

a) Preexportación de productos manufacturados

Este subprograma está enfocado, principalmente, a apoyar el ciclo productivo de empresas nacionales que elaboran productos manufacturados para la exportación. Comprende desde la compra de materias primas y su transformación hasta el embarque del producto terminado. En 1984 se introdujo un cambio fundamental en este apoyo, consistente en otorgar financiamiento en moneda extranjera y garantías para la adquisición de insumos de importación, y en moneda nacional sólo para cubrir las compras locales y los gastos de transformación erogados en México.

Para apoyar los productos manufacturados con demanda cíclica o en su período de preexportación, existe la posibilidad de autorizar financiamientos o garantías para mantener inventarios, tanto en México como en el exterior. En estos casos es requisito indispensable que los productos se encuentren amparados con certificados de depósito o títulos de custodia similares, que permitan un control adecuado de tales existencias y faciliten, en su caso, emitir aceptaciones bancarias en escala internacional para apoyar su financiamiento.

b) Preexportación de productos primarios

El Bancomext puso en práctica un programa para financiar el ciclo productivo de productos primarios de exportación, incluyendo no sólo productos agrícolas, como hortalizas, algodón, café, cacao, etc., sino también mineros, que tienen una situación similar en cuanto a disponibilidad local de fondos de financiamiento. Conviene señalar que este subprograma se operaría esencialmente mediante el redescuento de las operaciones presentadas por las sociedades nacionales de crédito que cuenten con experiencia y personal capacitado para supervisar el otorgamiento de este tipo de crédito, en especial en los casos de los productores agrícolas, donde no sería posible ni recomendable que el Bancomext participara como banco de primer piso.

Los productores recibirían el financiamiento en moneda extranjera, por intermedio de las sociedades nacionales de crédito a plazos acordes con el ciclo productivo agrícola.

c) Apoyo Financiero al Fomex para el redescuento de operaciones de preexportación y exportación que les sean presentadas por sociedades nacionales de crédito.

En las operaciones de financiamiento a la preexportación y la comercialización descritos en los párrafos anteriores, la participación del Bancomext será directa, ya sea que actúe como banco de primer o de segundo piso - para apoyar operaciones relacionadas con empresas del sector público y clientes de mayorcero - o bien redescuento de operaciones que le sean presentadas por las sociedades nacionales de crédito. Además, conviene recordar que, por instrucciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en 1983 el Bancomext empezó a operar como agente financiero del Gobierno Federal, para negociar con el Banco Mundial líneas de crédito que permitan apoyar el comercio exterior de nuestro país. En este caso, el Bancomext es el responsable de efectuar todos los trámites ante dicha institución, negociando las reglas de operación correspondientes que permitan obtener recursos que se canalizan al Fomex. Dichos recursos quedan a disposición de los exportadores mexicanos a través del redescuento de las operaciones que les presenten las sociedades nacionales de crédito.

8) Fondo para el Fomento de las Exportaciones.- El fondo para el fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, es un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal con base en la Ley de Ingresos de la Federación desde el ejercicio de 1962, del cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es fideicomitente y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., fiduciario, a partir del mes de agosto de 1983 y como tal administra los recursos del Fondo.

FONEX tiene por objetivos propiciar el aumento del empleo el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores, y la sustitución de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

Para fines de brevedad el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados se denominará "F O M E X", el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., el " F I D U C I A R I O " , y las instituciones de Crédito y las Uniones de Crédito las " I N S T I T U C I O N E S ."

Programas de Apoyo a la Exportación

El fiduciario otorgará el Apoyo a la Exportación a través de los siguientes programas:

- Financiamiento a la preexportación*
- Financiamiento a la exportación*
- Garantías a la exportación*

Celebraciones de Contratos.

El Fiduciario otorgará sus financiamientos a través de las Instituciones con quienes celebre contratos de apertura de línea de crédito para redescuento de los créditos que éstas a su vez otorguen a sus acreditados. Las Instituciones se obligan a entregar los recursos derivados del financiamiento a sus acreditados en la misma fecha en que los reciba del Fiduciario.

Asimismo, el Fiduciario otorgará sus garantías a través de contratos que celebre directamente con los solicitantes.

Solicitudes y Títulos de Crédito

Para obtener los financiamientos o las garantías de FOMEX, el interesado presentará solicitud por escrito al Fiduciario, en los formularios aprobados por el mismo.

En el caso de financiamiento, deberán existir títulos de crédito que documenten el crédito entre la Institución y sus acreditados. El redescuento entre el Fiduciario y la Institución podrá tramitarse sin acompañar físicamente los títulos, amparándose la operación a través de la solicitud y los certificados de depósito en los que conste que dichos documentos están en poder de la Institución y son propiedad del Fiduciario.

Bienes y Servicios Susceptibles de Financiamiento

Los financiamientos podrán otorgarse para productos manufacturados, entendiéndose por tales, a los productores incluidos en las listas que al efecto FOMEX de a conocer, y los servicios que generen un ingreso o ahorro neto de divisas al país, siempre que las operaciones cumplan en lo conducente con estas Reglas de Operación y con las políticas que el Fiduciario tenga establecidas.

Selección de Apoyos

Los financiamientos y garantías de FOMEX se otorgarán en función de la conveniencia de apoyar determinados productos, desarrollar ciertas ramas industriales, o en atención a la necesidad que tengan los industriales o exportadores para recibirlos.

Grado de Integración Nacional

Serán objeto de financiamiento y garantía de FOMEX los productos elaborados en México que tengan el grado mínimo de integración nacional que se señala a continuación:

- a) En el caso de apoyo a la exportación, el 30% dentro del costo directo de producción, sin embargo, Fiduciario podrá determinar respecto de algunos productos, un grado de integración superior al expresado.

Costo Directo de Producción de Mercancías

Se deberá entender como costo directo de producción la suma del costo de los siguientes conceptos, - aplicados sobre el bien objeto de financiamiento.

- a) Las materias primas y artículos semiterminados integrantes del producto resultante de la transformación, puestos en fábrica.
- b) Los combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica
- c) La energía directamente utilizada en la transformación;
- d) Los salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo de los obreros que interviene directamente en la producción, y;
- e) La depreciación de maquinaria y equipos así como la amortización de construcciones e instalaciones calculadas anualmente conforme a la Ley del Impuesto sobre la Renta y dividido su importe entre - su capacidad máxima anual instalada. Si el solicitante lo desea, se podrá tomar como costo de depreciación y amortización hasta el 10% del importe de los renglones a), b), c), y d), anteriores.

4 TIPOS DE FINANCIAMIENTOS A LAS EXPORTACIONES

Existen diferentes formas para financiamiento de Operaciones de Comercio Exterior, en sus distintas fases y modalidades, ya sea con fondos provenientes de FOMEX , Banco de México, Bancos Extranjeros y con recursos propios.

Los principales apoyos financieros con que se cuenta son:

Programa de Apoyo a la Exportación

- a) Programa de Financiamiento a la Pre-exportación
 - b) Programa de Financiamiento a la Exportación
 - c) Programa de Garantías de Crédito a la Exportación
- a) Programa de Financiamiento a la Pre-Exportación
- a-1 Con Recursos FOMEX

a.1 Con recursos de Banco de México de productos primarios

a.2 Con recursos propios del depósito obligatorio

a-1) Programa de Financiamiento a la Pre-exportación con recursos de Fomex

Apoyos a:

- Producción de artículos manufacturados
- Producción de artículos manufacturados por empresas maquiladoras.
- Existencias
- Instalación de bodegas
- Prestación de servicios o suministro de tecnología.
- Servicios de reparación de barcos
- Equipo de transporte automotriz
- Estudios para mejorar servicios o productos
- Capacitación de personal técnico en México o en el extranjero
- Estudios y proyectos de exportación para licitaciones internacionales
- Honorarios de supervisores
- Empresas de Comercio Exterior

Requisitos Generales:

- Tener grado de integración nacional, mínimo de 30% y ser empresa mayoritaria mexicana.

Monto:

- Se financia el 70% del precio de la planta o el 85% si cuenta con programa de exportación registrado en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Plazo:

- Se concede desde la compra de materia prima y/o bienes elaborados necesarios para la fabricación, hasta su exportación.

Tasa:

50% del costo porcentual promedio (vigente a partir de octubre 1°/ 84, revisable trimestralmente).

Moneda:

- Se documenta en moneda nacional.

a-2) Programa de financiamiento a la Pre - Exportación con recursos de Banco de México de productos primarios (línea 1.6%).

Banco de México financia existencia de productos primarios no tradicionales el cual se otorga con facilidades dependiendo del tipo de producto, mercado y plazo, dentro del programa para existencias.

Monto:

- Hasta el 70% del valor de la mercancía

Plazo:

Podrá ser hasta por 90 días.

Tasa:

- El 100% de tasa libor más 2 puntos

Moneda:

- Se documenta en dolares americanos

a-3 Programa de Financiamiento a la Pre - Exportación con recursos propios del depósito obligatorio (línea del 1.2%)

Las instituciones de crédito mexicanas tienen autorización de Banco de México para utilizar estos fondos para operaciones de exportación, cuando estas son de productos manufacturados y no sean apoyados por FOMEX. Bajo esta línea se puede apoyar la pre-exportación a empresas transnacionales.

Requisitos generales:

- Tener un grado de integración nacional mínimo de 30%
- Productos manufacturados destinados a la exportación

Monto:

- *Se concede desde la compra de materia prima y/o bienes elaborados necesarios para la fabricación, hasta su exportación.*

Tasa:

- *Costo porcentual promedio menos 5 puntos.*

Moneda:

- *Se documenta en moneda nacional.*

b) Programa de Financiamiento a la Exportación

b.1) Con recursos FOMEX

b.2) Con Banco de México

b.3) Con recursos del depósito obligatorio

b.1) Con Recursos FONEX

Para efectos de este programa, el Fiduciario podrá otorgar los siguientes apoyos:

- *Financiamiento de ventas de productos manufacturados al exterior.*

- *Financiamiento de ventas a empresas maquiladoras que cuenten con planta industrial para abastecer el mercado interno y realicen importaciones temporales que les permitan dedicarse a la exportación de productos manufacturados siempre que tengan capital 100% mexicano, que estén ubicadas en las zonas prioritarias I y II conforme al Plan Nacional de Desarrollo y que fabriquen productos con un grado de integración nacional mínimo del 30% dentro de su costo directo de producción y que cuenten con un certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que las acredite como maquiladoras.*

- *Financiamiento de venta de servicios al exterior.*

- *Financiamiento de venta de servicios por reparación, adaptación y conversión de barcos de bandera extranjera, así como de barcos de bandera mexicana cuando éstos transporten preponderantemente mercancías de origen mexicano al exterior.*

- *Financiamiento de estudios de mercado con el objeto de colocar los productos manufacturados y servicios de origen mexicano en el extranjero. Para tal efecto, se tomarán en cuenta los estudios de mercado que tengan o se puedan solicitar a los organismos del sector público.*
- *Financiamiento de campañas publicitarias en el extranjero, para promover la venta de productos y servicios mexicanos.*
- *Financiamiento de gastos de instalación y de operación inicial para el establecimiento de tiendas en el extranjero que se dediquen únicamente a la comercialización de productos manufacturados mexicanos, siempre que se trate de empresas o consorcios que tengan capital mayoritario mexicano.*
- *Financiamiento de envío de muestras al exterior.*
- *Financiamiento de inversiones a empresas mexicanas para que participen en el capital social de empresas del extranjero, con el propósito de exportar a dichas empresas, servicios o bienes con un grado de integración nacional mínimo del 50% siempre que se obliguen a exportar cuando menos el equivalente a dos veces el financiamiento recibido durante cada año del plazo concedido por FOMEX*
- *Financiamiento de inversiones para que empresas mexicanas participen en el capital social de em -*

presas del extranjero, a fin de asegurarse el abastecimiento por parte de dichas empresas, de las materias primas que utilicen en la elaboración de sus productos de exportación siempre que éstas tengan un grado de integración nacional mínimo de 50%, y se obliguen a exportar cuando menos el equivalente a dos veces de financiamiento recibido durante cada año del plazo concedido por FONEX la concesión y términos de este apoyo serán determinados en cada caso, atendiendo a las circunstancias del mismo.

- Autorización a las Instituciones para la emisión de cartas de crédito, para otorgar a los importadores las garantías usuales en el comercio exterior, (BONDS) a cargo de los exportadores, tales como las de seriedad y veracidad de la oferta y cumplimiento de contrato.

Creditos a Exportadores o Importadores

El Fiduciario podrá financiar créditos relacionados con ventas al exterior ya sea al exportador (crédito al vendedor) o al importador (crédito al comprador).

1. Requisitos:

Para recibir financiamiento a la venta de productos y servicios, el exportador deberá contar con pól-

liza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedida por empresa autorizada para practicar en México el seguro de crédito de exportación, contra riesgos comerciales. Sin embargo, el Fiduciario podrá discrecionalmente eximir de este requisito al exportador, cuando entre otras circunstancias, la operación se encuentre protegida por garantías adecuadas, o el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de las entidades importadoras.

2. Mecánica de Financiamiento Puente

El Fiduciario podrá otorgar al exportador por concepto de financiamiento puente, una prórroga del crédito derivado de la exportación, cuando no se obtenga la recuperación del mismo a su vencimiento por causas ajenas al propio exportador, siempre y cuando el crédito esté cubierto con seguro de crédito otorgado por compañía autorizada y por garantía de FOMEX de post-embarque.

Dicha mecánica de financiamiento consiste en una prórroga automática por 60 días a partir del vencimiento del crédito, transcurrida la cual, se podrá dar otro crédito puente por 120 días adicionales, siempre y cuando FOMEX o la empresa aseguradora que haya dado su garantía, asuman la responsabilidad del riesgo y el exportador cumpla con los demás requisitos que el Fiduciario determine.

3. Montos y Plazos

Los financiamientos de exportación se darán hasta por los siguientes montos y plazos.

3.1 Ventas de Productos.

El monto se determinará en base al grado de integración nacional de los productores en su costo directo y a los plazos del crédito que al efecto estipulen las partes, los cuales estarán de acuerdo con las prácticas del mercado internacional, en los siguientes términos:

En productos con un grado de integración nacional entre el 50% y el 100% de su costo directo.

- a) El 100% del valor de factura, más los intereses del crédito que cobre el exportador al importador si el plazo es hasta de 1 año fecha de embarque.
- b) El 85% del valor de factura, si el plazo es de más de 1 y hasta 2 años, fecha de embarque.
- c) El 85% del costo de la parte mexicana del valor de factura y el 85% del valor de las materias primas y materiales extranjeros, si el plazo es de más de 2 y hasta 5 años. Asimismo, se les finan-

ciará hasta el 85% de los componentes extranjeros, por el tiempo que exceda entre el plazo del crédito que consiga el exportador mexicano de su proveedor extranjero y el que dicho exportador ofrezca, a su vez, a su comprador para hacer posible la exportación.

- d) El monto que el Fiduciario determine, si el plazo es mayor de 5 años, de acuerdo a las condiciones de mercado internacional, prevalecientes en el momento en que se autorizó la operación.

En productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50% de su costo directo:

- a) El 100% del costo de la parte mexicana dentro del valor de factura, si el plazo es hasta 1 año. Dicho monto será susceptible de incrementarse hasta un tanto del valor de la parte mexicana en el costo directo de producción, cuando se cuente con un programa exportación registrado ante la -- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial o un programa de exportación registrado ante la Secretaría de Comercio.
- b) El 85% del costo de la parte mexicana dentro del valor de factura si el plazo es de más de 1 y hasta 5 años fecha de embarque o el 100%, si el Fiduciario lo estima conveniente.
- c) El monto que el Fiduciario determine si el plazo es de más de 5 años, en base a las condiciones -

del mercado internacional, prevalecientes en el momento en que se autorice la operación.

3.2 Estudio de Mercado

El 100% de los costos y gastos si el plazo de financiamiento es hasta 1 año, o el 85% si es de más de 1 y hasta 2 años.

3.3 Campañas publicitarias

El 100% de los costos y gastos si el financiamiento es hasta 1 año, o el 85% si es de más de 1 y hasta 2 años.

3.4 Establecimiento de tiendas comerciales en el extranjero.

El 100% de los gastos si el financiamiento es hasta 1 año, el 85% si es de más de 1 y hasta 3 años.

3.5. Envío de Muestras

El 100% o el 85% del costo de las muestras y de su envío, el tipo de producto y se otorgará hasta por

el plazo que corresponda de acuerdo con la mercancía de que se trate.

3.6 Inversiones en empresas extranjeras importadoras de productos mexicanos.

El 50% del monto de las exportaciones que proyecte vender a su socia durante el primer año del crédito cuyo plazo será hasta de 5 años.

3.7 Inversiones en empresas extranjeras proveedoras de empresas mexicanas.

El 50% del monto de las exportaciones que proyecte exportar durante el primer año del crédito, cuyo plazo será hasta de 5 años.

4. Amortizaciones e Intereses

En el caso de financiamientos estipulados hasta un año; el crédito podrá cubrirse en una o varias - - amortizaciones y los intereses se pagarán anticipadamente. En financiamientos mayores de un año; el pago por principal e intereses se efectuarán en plazos no mayores de 6 meses calculándose dichos intereses sobre saldos insolutos del crédito.

En el caso de financiamiento puente, tanto en el periodo de prórroga automática como en el de crédito puente, los intereses se cubrirán en la misma fecha del principal.

5. Programa de Garantías de Crédito a la Exportación

FOMEX otorga garantías a los exportadores o a las instituciones contra riesgos a las que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semifacturados y de servicios, siempre que cuenten con programa de exportación registrado en la Secretaría de Comercio, las garantías son otorgadas en las operaciones de pre-embarque y post-embarque de la siguiente forma:

Garantías Pre-embarque

- Anulación de autorización para importar productos mexicanos
- Cambios de legislación del país comprador
- Incumplimiento del importador (condiciones del contrato o cancelación del mismo)
- Falta de pago a exportadores mexicanos, por parte de las instituciones intermediarias de crédito.

Garantías Post-embarque

- Inconvertibilidad o intransferibilidad de fondos.
- Requisición, expropiación o confiscación de bienes del importador
- Disposición expresa de autoridad gubernamental que impida al pago.
- Realización de un fenómeno natural que impida el pago
- Insolvencia o mora prolongada ocasionada por guerra o disturbios
- Incumplimiento del deudor o garante, si fuere un banco o entidad pública
- Incumplimiento del deudor por insolvencia o mora cuando se trate de una operación de interés nacional.

Garantías Contractuales.- (BONDS)

El Fiduciario podrá garantizar a las Instituciones la pérdida que sufran por la emisión de las garantías contractuales (BONDS) que a su vez hayan otorgado, en los siguientes casos:

1. Garantías previas a la presentación de una oferta (Tender Bonds).

Para garantizar al importador que el exportador es técnica y financieramente competente para ejecutar

los contratos y pueda de esa forma, presentar su oferta.

2. Garantías de sostenimiento de la oferta.- (Bidbonds).

Para garantizar al importador que el exportador sostendrá su oferta en los mismos términos propuestos y que firmará el contrato respectivo en caso de que se le adjudique el pedido.

3. Garantías de devolución.- (Advanced Payment Bonds).

Para garantizar al importador que cualquier anticipo que proporcione el mismo, será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

4. Garantías de ejecución.- (Performance Bonds)

Para garantizar al importador que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato.

5. Garantías al exportador

Para garantizar al exportador que cualquier depósito que haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional, será utilizado por el importador, en los términos establecidos en la misma.

6. Así como cualquier otro tipo de Garantías Contractuales usuales en el comercio exterior.

Requisitos:

1. El otorgamiento de la garantía está condicionado a que el exportador cuente con un programa de exportación y que se cumplan además los siguientes requisitos según el tipo de garantía contractual de que se trate:

2. Garantías de Oferta

Que se compruebe que el exportador cuenta con experiencia y capacidad técnica, financiera y administrativa para llevar a cabo la exportación de bienes y servicios, en el caso de que se le adjudique el pedido.

3. Garantía de devolución

- a) Que el solicitante presente el calendario de fabricación del exportador.
- b) Que se presente lista de proveedores y partidas a las que el exportador destinará la aplicación - de los anticipos.

4. Garantía de ejecución

- a) En el caso de venta de mercancías, que se compruebe que el exportador cuenta con experiencia para fabricar los productos objeto de contratación y que tiene capacidad de producción suficiente para cumplir con el pedido en cuestión.

5. Garantías al exportador

Que el solicitante presente una información sobre la experiencia del comprador frente a otros fabricantes.

Crédito Garantizado

El límite de garantía que el Fiduciario puede asumir es la cantidad que determine el Fiduciario en -

cada caso, de acuerdo con la responsabilidad que contraiga la Institución.

Cobertura

La indemnización que el Fiduciario cubra al beneficiario de la garantía, será hasta el 90% del límite de garantía que determine el Fiduciario.

- b. Programa de Financiamiento a la Exportación para Obtener Productor Primarios con Recursos de Banco de - - México (Línea 1.6%).*

Banco de México ha creado un mecanismo financiero con el propósito de apoyar las ventas al exterior - de productos primarios no tradicionales, apoyando así al exportador mexicano de productos primarios, para ser más competitivo en el mercado internacional.

Ventas al Exterior

Apoyos

- Están comprendidos más de 700 productos factibles de apoyarse bajo esta mecánica*

Monto:

- Hasta el 100% del valor de la factura

Plazo:

- Podría ser hasta por 90 días

Tasa:

- El 50% de tasa LIBOR más dos puntos

Moneda:

- Se documenta en moneda extranjera (dolares americanos)

c) Programa de Financiamiento a la Exportación con Recursos del Depósito Obligatorio (1.2%)

Requisitos Generales:

- Puede concederse crédito si el cliente cuenta o no con la póliza de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESEC).

Monto y plazo

- En productos que cuenten con un grado de integración nacional mínimo del 50%, se financia el 100% del valor de la factura.
Si el plazo es hasta de un año.
- Se financia el 85% del valor de la factura
Si el plazo es de uno o dos años fecha de embarque.
- En productos que cuenten con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50% de su costo directo de producción se financia el 100% de la parte mexicana dentro del valor de la factura.
Si el plazo es hasta de un año.

- El 85% del costo de la parte mexicana dentro del valor de la factura si el plazo es de más de uno y hasta por cinco años.

Tasa

- Costo porcentual promedio menos 5 puntos

Moneda:

- Se documenta en moneda nacional

Mecánica de Redescuento Automático

Recientemente Bancomext y FOMEX implantaron la "Mecánica de Redescuento Automático" por medio de la cual se acredita en forma automática las operaciones que el Banco de primer piso presenta al Fondo para su redescuento. De esta manera se apoya al Programa de Simplificación Administrativa del Gobierno Federal realizando operaciones con mas agilidad, beneficiando al cliente fundamentalmente.

Requisitos

Someter a aprobación del Fiduciario a la empresa o relación de empresas exportadoras que se consideren viables para operar bajo este sistema y proporcionar la conformidad.

Montos y Moneda

Los montos máximos mensuales que se financia serán, por empresa y mediante una sola operación, de la siguiente forma:

- Para el programa de Pre-exportación: M.N. \$40'000,000.00 PESOS
- Para el programa de Exportación, Dls. U.S.A. \$ 200,000.00 DLLS.

Plazo y tasa

Será el mismo que se viene operando en las operaciones de pre-exportaciones y exportaciones.

Observaciones en la aplicación de esta mecánica

- Las operaciones deberán contener la documentación que se requiere en los términos actualmente es-

tablecidos.

- Las operaciones de empresas exportadoras ubicadas fuera de la plaza en que haya oficina Bancomext Fomex, podrán ser presentadas sólo con la solicitud de financiamiento y certificado de depósito - de títulos de administración, contando con 15 días calendario adicionales para cumplir con la entrega del resto de la documentación que se debe presentar normalmente.
- No gozarán de este beneficio empresas exportadoras foráneas que ya han sido autorizadas a tramitar operaciones en alguna oficina de Bancomext-Fomex distinta a la que geográficamente le corresponde
- Las operaciones presentadas para redescuento automático que tuviesen alguna observación serán - - dadas a conocer a las Instituciones de Crédito Intermediarias en un plazo no mayor de 3 días hábiles posteriores a la recepción completa de la documentación.
- Las Instituciones Intermediarias contarán con un plazo de 30 días calendario posteriores a la fecha en que el Fiduciario haya recibido la operación, para dar cumplimiento a las observaciones señaladas.

En caso de que la Institución Intermediaria no cumpla con las observaciones iniciadas por el Fiducia-

rio en el tiempo estipulado, se aplicará una tasa de interés penal en los siguientes términos:

- En Moneda Nacional, se cobrará una tasa equivalente al Costo Porcentual Promedio (C.P.P.), más 50% del mismo.
- En dólares EUA, se cobrará una tasa equivalente a la Libor a 180 días, más 50% de la misma.

En el cobro de la tasa de interés penal correspondiente, se calculará desde la fecha de acreditación de la operación hasta aquella en que se determine el incumplimiento a las observaciones de referencia. El cálculo se efectuará a la tasa vigente en la fecha en que se determine el incumplimiento.

El Bancomext-Fomex nos notificará en fecha oportuna a partir de cuándo comenzará a funcionar esta mecánica de redescuento.

Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (PROFIDE)

Objetivo:

Apojar financieramente a empresas exportadoras, para la importación de insumos requeridos para cumplir

con un plan de exportación anual.

Ventajas del Financiamiento PROFIDE

- Contar con financiamiento en dólares E.U.A., a tasas promocionales para la compra de insumos extranjeros.
- 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.
- El monto del crédito otorgado para la adquisición de productos importados podrá ser igual al valor de las exportaciones anuales de la empresa.
- El plazo de los financiamientos cubre, desde la importación de los insumos hasta la venta del producto terminado, con plazo máximo de un año.
- Pueden considerarse los insumos adquiridos hasta 120 días anteriores a la fecha de aprobación por FOMEX de la solicitud del financiamiento PROFIDE.

- Es posible adquirir las materias primas para todo un lote productivo o todo el programa de exportación anual, protegiéndose de los probables incrementos de precios, y por consiguiente, facilitando la programación financiera de la empresa.
- La mecánica operativa es ágil y se puede solicitar a través de la Banca Nacional de Fomento y Sociedades Nacionales de Crédito en toda la República.
- El tiempo de respuesta de FONEX a la solicitudes es oportuno.
- La fuente de pago de estos financiamientos son las divisas generadas por la exportación.

5. APLICACION DEL FINANCIAMIENTO

Considerando que en los puntos anteriores de este capítulo se ha detallado lo relativo al otorgamiento de financiamiento a la Exportación la aplicación del financiamiento se llevará a cabo de la siguiente manera:

- Solicitar a cualquier institución bancaria le extienda línea de crédito Fomex
- Llenar el formulario de datos generales para el otorgamiento del crédito Fomex ya sea para preexportación o ventas exportación

Así también la integración o contenido nacional en el costo directo de fabricación (grado de integración nacional) anexo 1 y 2

- Contratar la póliza de seguro de crédito de exportación ya que es un requisito indispensable para la obtención del financiamiento otorgado por el Fomex.

Dicho seguro consiste en:

- a) Proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que concedan a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

Tiene como propósito crear un clima de seguridad que estimule la participación de empresarios nacionales en los mercados exteriores y facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles.

Los principios básicos que norman el funcionamiento del seguro de crédito de exportación son:

- **Globalidad.**- El exportador debe adquirir el compromiso de asegurar todas o por lo menos una parte de sus exportaciones que permite establecer una adecuada distribución de sus riesgos.
- **Participación en el riesgo.**- El asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, a fin de que se preocupe por seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y llegado el caso de falta de pago se interese en su recuperación.
- **Naturaleza de las pérdidas.**- Este seguro cubre exclusivamente riesgos de naturaleza financiera,

por lo cual es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancías en tránsito.

- *Impugnación del contrato comercial.*- El asegurador es ajeno a cualquier controversia que pueda surgir entre el vendedor y el comprador, en relación con la interpretación o incumplimiento del contrato comercial.
- *Cobranza de los créditos.*- La existencia del seguro no releva al exportador de la responsabilidad de cobrar oportunamente sus créditos por las vías más expeditas.
- *Diferencia con el aval.*- La simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado no justifica el pago de indemnización, para ello se requiere que ocurra alguna eventualidad prevista en el contrato del seguro.

Marco Legal

La Ley General de Instituciones de Seguros contempla el seguro de crédito como un ramo de la operación de daños su funcionamiento, formas de contratación, etc, se encuentran previstas en la Ley sobre el Contrato de seguro.

Riesgos

Cubre exclusivamente riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos en decir la insolvencia.

En las ventas al exterior, el exportador está expuesto no solamente al perder sus créditos, sino que estos no lleguen a producirse propiamente debido a la incapacidad económica del importador para tomar posesión de las mercancías, o bien a la necesidad de detener los envíos en tránsito o de suspender la entrega de las mismas por la inminente insolvencia del destinatario. Estas contingencias son también objeto de protección del seguro.

El momento en que comienza a correr el riesgo es desde la fecha de embarque de las mercancías hacia el extranjero, el seguro cubre generalmente el 85% de la suma asegurada en los créditos a corto plazo y el 75% en la operaciones a medio y largo plazo.

La suma asegurada se compone del valor de la factura de las mercancías exportadas, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, mas los gastos de transporte y las primas de seguros de dichas mercancías, los intereses ordinarios que devengue el crédito concedido al importador, como otros gastos accesorios, siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compra venta.

III. EFECTOS FISCALES EN LA EXPORTACIÓN

I. Características del Mercado Controlado

en Exportaciones

a) El Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.)

b) Plazos

c) Excepciones

d) Deducciones

e) Gastos Asociados

f) Financiamiento para Exportaciones

Características

La exportación e importación de divisas sólo podrá llevarse a cabo por conducto de Banco de México, o por cuenta y orden del mismo.

Las disposiciones de pago en moneda extranjera para ser cumplida en el país, se solventarán entregando el equivalente en moneda nacional al tipo de cambio controlado vigente en la fecha que se haga el pago.

Las monedas extranjeras convertibles y transferibles del Decreto de Control de Cambios serán: el dólar de los E.U.A., el franco suizo, la libra esterlina, el marco alemán y cualquier otra de inmediata y total convertibilidad a las monedas mencionadas.

Todas las operaciones de comercio exterior serán controladas mediante:

- La obligación de los exportadores a entregar las divisas generadas por sus ventas, mediante un -- Compromiso de Venta de Divisa C.V.D.*
- Regular las operaciones de importación por medio de un Compromiso de uso o devolución de Divisas C.U.D.D.*

- Otorgar divisas para el pago de Deuda Externa Privada.

Desde el inicio del Control de Cambios, Banco de México determinó dos tipos de cambio.

MERCADO DE DIVISAS

LIBRE U ORDINARIO

Venta de Divisas a personas físicas o morales para:

- Viajes por motivos de salud
- Viajes por trabajo
- Cualquier otra operación que no esté en el mercado controlado

CONTROLADO O REGULADO

Para operaciones de Comercio exterior:

- Exportación
- Importación
- Pago de Deuda Externa
- Pago de intereses, gastos y servicios

Exportaciones

a) El Compromiso de Venta de Divisas C.V.D.

Las personas físicas o morales que efectúen exportaciones de mercancía, ya sea que se negocie con o - sin responsabilidad, deberán obligarse ante Banco Mexicano Somex a suscribir un C.V.D., mediante el cual se comprometen a ingresar y vender las divisas al tipo de cambio controlado de compra.

Las ventas de divisas serán:

- Exportación de mercancías
- Financiamiento del extranjero
- Empresas maquiladoras

b) Plazos

- Vigencia 30 días a partir de la primera exportación
- 90 días a partir de la primera exportación para presentar documentos y vender las divisas al tipo de cambio del día.

- Del día 91 al 120 se aplicará el tipo de cambio castigado (9 centavos diarios por cada día de retraso).
- Después de 120 días el exportador es incumplido y para la venta de divisas se le aplicará el tipo de cambio de día 90.
- En caso de que el exportador no utilice el C.V.D., dentro de 90 días, deberá devolver original y copias del mismo.

c) Excepciones

En el evento de que la exportación sufra modificaciones con posterioridad a la salida de la mercancía, se deberá entregar la documentación comprobatoria de tal circunstancia y en caso de retorno de alguna mercancía previamente exportada, es necesario mostrar el documento expedido por la aduana que compruebe tal circunstancia, para cancelar el C.V.D.

d) Deduciones

Los exportadores podrán deducir del C.V.D., hasta el total de las divisas generadas por sus exportaciones, siempre y cuando sea para el pago de:

- Gastos asociados
- Importaciones comprendidas en el mercado controlado.
- Adeudos vencidos a favor de Proveedores Extranjeros o Entidades Financieras del Exterior

e) Gastos Asociados a la Exportación

Los exportadores pueden efectuar deducciones de sus C.V.D.'s para el pago de los gastos directos, - siempre y cuando no excedan del 12% LAB a países de norteamérica o 15% LAB a otros países. Mayores deducciones requerirán un dictamen favorable de la SECOFI.

Cuando el importe de la deducción no exceda 7% LAB a países de norteamérica y 9% a otros países, los exportadores no estarán obligados a presentar documento alguno y sólo tendrán la obligación de conservar - su documentación comprobatoria durante 5 años. Para la comprobación de las deducciones correspondientes a gastos directos, los exportadores sólo deberán obtener un dictamen favorable de la SECOFI.

f) Financiamiento para exportaciones

La venta al extranjero de productos mexicanos puede financiarse con recursos de:

- a) El 50% del pasivo que generen los depósitos en dólares
- b) Línea de productos no tradicionales de Banco de México.
- c) Líneas de crédito que el fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados -- (Fomex), les conceda.

Los títulos en que se documente los financiamiento de venta a plazos, deberán ser pagaderos en el extranjero, En tanto las disposiciones de financiamiento se harán mediante la entrega de divisas al acreditado. Simultáneamente a dicha entrega el acreditado deberá vender a la Institución, la totalidad de las divisas que reciba a fin de dar cumplimiento a los C.V.D.'s correspondientes.

2. Disposiciones diversas de la Ley de Importaciones y Exportaciones

De acuerdo a las disposiciones del Ejecutivo Federal publicadas en el Diario Oficial del 8 de agosto de 1984, se dispuso que las dependencias y entidades de la administración pública federal dentro de sus respectivas áreas de competencia deben identificar, jerarquizar, preparar y realizar acciones específicas y concretas cumpliendo con la simplificación administrativa para reducir y agilizar procedimientos y trámites referentes a las transacciones internacionales.

Considerando conveniente expedir un ordenamiento que comprenda la gran mayoría de las disposiciones de control de cambio en vigor, facilitando la consulta y cumplimiento de dichas disposiciones por lo que el control de cambios debe de modificarse con objeto de hacerlo mas operativo evitando duplicación de trámites.

Disposiciones Generales de Control de Cambios .

Las personas físicas o morales que efectúen exportaciones comprendidas en el mercado controlado, antes de realizarlas deberá obligarse ante una institución de crédito de su elección directamente o a través de representantes legales debidamente acreditados a vender ésta, al tipo de cambio controlado de compra, las divisas correspondientes al valor de tales exportaciones hechas las deducciones autorizadas en los términos establecidos en el Compromiso de Venta de Divisas. La institución de crédito registrará los compromisos de venta de divisas que se les presenten, previa verificación de que están debidamente requisitados y que los mismos han sido firmados por el exportador o su representante legal y que éste tiene facultades para obligar a quien representa. La institución de crédito deberá numerar, firmar y sellar tanto el original como sus tres copias de los compromisos de venta de divisas que registren, conservando una de las copias y entregando al exportador los tantos restantes. Asimismo abrirá un expediente a nombre del exportador por cada compromiso de divisas, en el que archivará la copia de éste y la documentación que posteriormente reciban en cumplimiento con lo establecido. Dichos compromisos tendrán una vigencia de 30 días naturales contados a partir de la fecha en que sean utilizados por el exportador, la exportación deberá hacerse forzosamente por la aduana que haya señalado para tal efecto el exportador. Durante la vigencia del compromiso, el exportador podrá realizar una o varias exportaciones a su amparo, por la aduana antes mencionada, en la inteligencia de que estará obligado a presentar a la misma el compromiso respectivo en cada exportación. A más tardar dentro de los 90 días naturales contados a partir de la fecha de salida de la primera exportación realizada al amparo del --

Compromiso de Venta de Divisas, los exportadores deberán entregar a la institución de crédito, con la mercancía exportada la documentación correspondiente.

- a) Copia del o de los pedimentos de exportación destinada a la institución de crédito debidamente certificadas por la aduana.
- b) Copia de la o las facturas correspondientes
- c) En su caso, copia de los comprobantes de la deducción o deducciones autorizadas. Tratándose de -- gastos asociados a la exportación.

En caso de que el exportador no utilice el compromiso de ventas de divisas dentro de los 90 días naturales, deberá regresar toda la documentación para que la institución proceda a la cancelación de dicho compromiso.

Así mismo la institución avisará al Banco de México, en caso de que hubiera alguna anomalía. Por otro lado en el supuesto caso de que sí se efectuara la exportación, pero sufriera alguna modificación con posterioridad a la salida del país, o en el caso de retorno de alguna mercancía previamente exportada el documento expedido por la aduana que compruebe la internación de dicha mercancía deberá ser enviado a la Institución correspondiente. Las instituciones de crédito deberán revisar la documentación y de encontrarla correcta, procederán a efectuar la modificación necesaria que corresponda al compromiso de venta de divisas, registrado con motivo de la Exportación.

Si el exportador no vende las divisas dentro de el plazo estipulado (90 días), podrá hacerlo dentro de los (120 días) y dicha venta de divisas podrá hacerlo en una o varias exhibiciones.

Cuando el pago de la exportación se realice a través de los convenios de pagos y de créditos recíprocos que el Banco de México tiene celebrados con bancos centrales de distintos países, el correspondiente reembolso que efectúe el Banco de México hará las veces de la venta de divisas a cargo del exportador, hasta el monto total del reembolso.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrá autorizar a solicitud del interesado de manera excepcional y particular, que alguna venta de divisas pueda hacerse dentro de un plazo mayor al ordinario de 90 días.

En caso de que no se logre la cobranza de una exportación y la misma se encuentre asegurada en moneda extranjera pagadera sobre el exterior, el exportador previo aviso a la institución de crédito que registro el Respectivo Compromiso de Venta de Divisas, en el sentido de que la aseguradora ha aceptado cubrir el riesgo correspondiente, quedará relevado de la obligación de vender las divisas dentro de el plazo ordinario de 90 días.

En caso de que no se logre la cobranza de una exportación y la misma se encuentre asegurada en moneda extranjera pagadera sobre el exterior, el exportador previo aviso a la institución de crédito que registro el Respectivo Compromiso de Venta de Divisas, en el sentido de que la aseguradora ha aceptado cubrir el riesgo

go correspondiente, quedará relevado de la obligación de vender las divisas dentro de el plazo ordinario de 90 días pero quedará obligado a vender a la mencionada institución de crédito, al tipo de cambio controlado, las divisas que cobre con motivo de el seguro, a más tardar dentro de los 10 días naturales que sigan a la fecha en que las reciba.

Cuando los exportadores reciban anticipos de divisas a cuenta del pago de futuras exportaciones, podrán venderlas al tipo de cambio controlado a la institución de crédito que elijan para que en su oportunidad les registre el compromiso de venta de divisas con el cuál vayan a efectuarse las exportaciones.

Las aduanas sólo permitirán la salida de el país de aquellas mercancías que exporten quienes presenten un Compromiso de Venta de Divisas vigente y debidamente registrado por alguna institución de crédito, debiendo conservar dos de las copias de dicho compromiso. sin perjuicio de que el exportador cumpla con todas las obligaciones aduanales a su cargo. A la salida de las mercancías, la aduana deberá verificar que los datos anotados por el exportador sean correctos, en el Compromiso de Venta de Divisas. El valor declarado, que -- deberá corresponder al de la mercancía a exportar, determinará el importe de las divisas que el exportador - estará obligado a vender en el mercado controlado.

En caso de que la mercancía no este asegurada y se compruebe que el exportador realiza la cobranza de la exportación, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, podrá ordenar la cancelación del respectivo Compromiso de Venta de Divisas, presentando a la correspondiente institución de crédito autorización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para tal cancelación..

Una institución de crédito puede recibir divisas correspondientes al valor de una exportación en el plazo ordinario para la venta de las divisas aunque no tenga registrado el Compromiso de Venta de Divisas y deberá informar a la institución que realmente registró dicho compromiso, para que el exportador quede liberado. En caso de que se presente Compromiso de Venta de Divisas con fecha extemporánea al plazo autorizado, no podrá comprar divisas por lo que tendrá que informar y transferir a la institución que registró el Compromiso de Venta de Divisas más tardar a las 48 horas siguientes a la solicitud del exportador.

Cuando los exportadores reciban anticipos de divisas a cuenta, el pago de futuras exportaciones, podrán venderlas al tipo de cambio controlado, a la institución que elijan, para que en su oportunidad les registren el compromiso de venta de divisas, con el cual vayan a efectuarse las exportaciones.

Las aduanas solo permitirán la salida del país de aquellas mercancías que exporten quienes presenten el compromiso de divisas vigente y debidamente registrado por alguna institución de crédito. Sin perjuicio de que el exportador cumpla con todas las obligaciones aduanales a su cargo. A la salida de las mercancías, la aduana deberá verificar que los datos anotados por el exportador, sean correctos en el Compromiso de Venta de Divisas. El valor declarado deberá corresponder al de las mercancías a exportar, obligándose a venderlas en el mercado controlado.

Los exportadores podrán deducir del Compromiso de Venta de Divisas hasta el total de las divisas generadas por las exportaciones sin la obligación de venderlas a la institución que registro dicho compromiso.

siempre que las haya aplicado al pago de los siguientes conceptos:

1. Gastos asociados y autorizados a dichas exportaciones
2. Importaciones y sus gastos asociados y autorizados
3. Adeudos vencidos a su cargo a favor de proveedores extranjeros: contraídos antes de diciembre de -- 1982, que se encuentren registrados en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como intereses y saldo de créditos en moneda extranjera, los cuales no hayan participado en alguno de los programas que administra el Banco de México en su carácter de fiduciario en el fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios que se encuentran debidamente registrados en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

3. Impuestos Federales

Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)

De la exportación de bienes y servicios;
tasa del 0% de impuesto:

Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa 0% al valor de la venta de bienes o prestación de servicios cuando se exporten, tratándose de:

- a) Exportación definitiva
- b) Exportación de servicios como asistencia técnica, operación de máquina para exportar, publicidad, comisiones y mediaciones, seguros, operaciones de financiamiento.
- c) Transportación internacional de bienes prestado por residentes en el país.

Fundamento Legal: Capítulo VI arts. 29 y 31 Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Impuesto Sobre la Renta

Costeo Directo para exportadores:

Los exportadores que cumplan con los requisitos que al efecto se señalen en el reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, podrán adoptar el Costeo Directo, con base a costos históricos en lugar del costeo -

absorbente. En el ejercicio en el cuál se realice el cambio, deducirán la diferencia que resulte entre el -
costeo absorbente y el directo como sigue:

En el ejercicio en el cuál se efectúe el cambio, se deducirá la cantidad resultante de aplicar el monto
de la diferencia de que se trate el factor que se obtenga del siguiente:

- a) Se dividirá el monto de las enajenaciones totales de los productos exportados en el ejercicio en el
cuál se efectúe el cambio del sistema de costeo entre el importe total de las enajenaciones del mis-
mos ejercicio.
- b) El resultado obtenido, se multiplicará por la suma de 1.0 más el incremento promedio de las exporta-
ciones de los últimos cuatro ejercicios incluyendo aquél en que se realice el cambio.

Asimismo para que se pueda adoptar el Costeo Directo con base a costos históricos deberán exportar duran-
te el ejercicio en que ejerzan la opción como mínimo el 30% del valor de la producción y presentar aviso.

El contribuyente que haya mantenido ese sistema por más de 5 años, podrá optar por determinar el coefi-
ciente de exportación en períodos trianuales cuando en un ejercicio o en un período no se satisfaga el requi-
sito antes señalado, a partir del siguiente ejercicio, se deberá abandonar el sistema de Costeo Directo.

Fundamento Legal: Capítulo II Secc. II Art. 40 Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicio

En las exportaciones definitivas en términos de la legislación aduanera de bienes específicamente para la exportación de Pastas Alimenticias, no existe base gravable, por lo que se sujeta a la llamada tasa del - 0%.

Fundamento Legal: Capítulo I Art. 2°.

4. Sistema Generalizado de Preferencias S.G.P.

Este sistema fue establecido por las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (U.N.T.A.D.) en 1968 en los países industriales, acordando conceder ventajas arancelarias generalizadas a productos manufacturados, semimanufacturados y ciertos productos primarios, provenientes de países que como México se encuentran en vías de desarrollo.

Dentro de los requisitos más importantes que deben cumplirse para tener derecho al beneficio de la franquicia arancelaria 182.35 Pastas Alimenticias sin huevo ni productos a base de huevo; así como la fracción - 182.36 Pastas Alimenticias con huevo o productos a base de huevo, otorgada por los Estados Unidos de Norte America se encuentran los siguientes:

- El producto en cuestión debe estar incluido en la lista del Sistema Generalizado de Preferencias.*
- El producto debe contener como mínimo un 35% del valor nutricional del país beneficiario.*
- El producto debe ser importado por los Estados Unidos directamente de los países beneficiarios.*
- El producto debe ampararse con un certificado de origen, expedido por las autoridades comerciales del país beneficiario a sus exportadores.*

Los embarques de productos preferenciados inferiores a 250 U.S. pueden ingresar a los Estados Unidos Americanos exentos de trámites de Certificado de Origen.

IV. TRAMITES PARA LA EXPORTACION Y PROYECCION DEL G.A.T.T.

I. TRAMITES Y REQUISITOS QUE FAVORECEN A LA EXPORTACION

Para la realización de los objetivos de la política comercial mexicana, en el ramo de manufacturas, el Gobierno Federal ha dado un firme apoyo, tratando de evitar la importación de artículos tradicionales ya -- que con la exportación de manufacturas se generan mas recursos económicos en nuestro país, lo que trae como consecuencia un aumento en el poder adquisitivo por la derrama de sueldos y salarios a que da lugar la producción, así mismo se ha apoyado a diversos organismos.

Según la nueva tarifa del Impuesto Federal de Exportaciones, las pastas no requieren de permiso de exportación, por lo que se puede acudir directamente con el agente aduanal para que efectúe los trámites de recepción de mercancía en la frontera que le sea indicada por el exportador, siempre y cuando haya cumplido -- con los siguientes requisitos:

- Acudir a la Dirección General de Aduanas para obtener el registro de exportadores e importadores.
- Registrar en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cuestionario para la obtención del beneficio fiscal que otorga el Sistema Generalizado de Preferencias de los E.E.U.U., (se presenta en original y copia); la duración del registro es de un año.
- Obtener el Certificado de Origen tipo "A", con el cuál nuestro cliente puede proceder a la aplicación de la fracción arancelaria para un pago menor, de sus impuestos ya que es deducible.

- Obtener la Carta de Crédito otorgada por cualquier Institución Bancaria, confirmada a la vista.

Esta carta de crédito es la forma más segura que tiene el exportador, de asegurarse el pago de la mercancía vendida.

Los requisitos para su obtención son:

1. Presentar la factura en original y 5 copias
2. El certificado de origen tipo "A"
3. Lista de empaque ó descripción de la mercancía
4. Seguro de la exportación

- Abrir un Compromiso de Venta de Divisas, en alguna institución bancaria.

A continuación se menciona en forma amplia los requisitos y formatos que deben ser llevados y presentados por el exportador a las instituciones que las requieran.

CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es un documento de carácter oficial, que se expide previamente a la exportación y tiene como propósito acreditar que el producto proviene de un país que goza de una preferencia arancelaria en el mercado del país importador.

Cada país puede expedir diversos tipos de Certificado de Origen, de acuerdo con las distintas Clases de Preferencias de que goce en el exterior.

El exportador debe registrar previamente sus productos a exportar, mediante el "Cuestionario para gestionar Certificado de Origen"



SECRETARÍA DE COMERCIO
Y FOMENTO INDUSTRIAL

DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR
CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA EL
APROVECHAMIENTO DE LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS.

ANEXO 1

DEPTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

No. DEL REGISTRO DEL PRODUCTO DE EXPORTACION _____, VIGENCIA MAXIMA
DEL REGISTRO _____ SIEMPRE Y CUANDO NO SE MODIFIQUE DURANTE ESTE PERIODO LOS

REVISO: _____ AUTORIZO: _____
PRECIO DE VENTA, NI LA COMPOSICION DE COSTOS DEL PRODUCTO DECLARADO

1- NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE _____

A) REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES _____ B) REGISTRO FISCAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES _____

2- DOMICILIO OFICINA _____

CALLE _____ NUMERO _____ Z. R. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

PLANTA _____

CALLE _____ NUMERO _____ Z. R. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

3- TIPO DE PLANTA (MARQUE CON UNA "X" EL CASILLERO SEGUN TIPO) A) NACIONAL I I SIMULADORA I I

NOTA: SI ES EMPRESA MANUFACTURERA Y VA A EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, NO DEBERA LLEVAR EL RESTO DEL CUESTIONARIO Y EN 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 _____ Z. P. _____ CIUDAD _____ ENTIDAD _____ TELEFONO _____

5- PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES: _____

NOMBRE _____ TELEFONO _____

6- NOMBRE TECNICO Y COMERCIAL DEL PRODUCTO EN A) ESPAÑOL _____

B) INGLES _____

7- USO DEL PRODUCTO: _____

8- FRACCION MEXICANA DE EXPORTACION DEL PRODUCTO _____

9- PAISES PARA EL CUI QUE DEBEABI 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 _____	(CHECOSLOVAQUIA _____	(INDONESIA _____	(JAPON _____	(NORUEGA _____	(SUECIA _____
(AUSTRIA _____	(E. E. U. U. _____	(ISLANDIA _____	(ITALIA _____	(SUIZA _____	(REINO UNIDO _____
(BULGARIA _____	(FINLANDIA _____	(JERSEY _____	(LUXEMBURGO _____	(SUECIA _____	(SUIZA _____
(CANADA _____	(FRANCIA _____	(LIECHTENSTEIN _____	(PAISES BAJOS _____	(SUIZA _____	(SUIZA _____
(COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA _____	(ALEMANIA _____	(LIECHTENSTEIN _____	(PAISES BAJOS _____	(SUIZA _____	(SUIZA _____

10- PAISES INTEGRANTES DEL MERCADO COMUN EUROPEO:

ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE), BELGICA, DINAMARCA, FRANCIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS Y REINO UNIDO.

10. COSTOS DE PRODUCCION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, TOMANDO COMO BASE LAS ÚLTIMAS 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 PARTES O PIEZAS a), b) y c)			
2. COMBUSTIBLES O ENERGIAS AUXILIARES			
3. ENERGIA ELECTRICA			
4. MANO DE OBRA DIRECTA e)			
5. DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6. GASTOS DE INVESTIGACION, DESARROLLO, DISEÑO E INGENIERIA Y COSTOS DE PLANOS ADMISIBILES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA EXPORTABLE e)			
XI.- TOTAL COSTO DIRECTO :			
XII.- TOTAL COSTO INDIRECTO :			
XX.- COSTO TOTAL (SUMA: X+XI):			

PARA EL LLENADO DEL CUADRO ANTERIOR, SIRVASE TOMAR EN CUENTA ESTAS NOTAS:

- 1) 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, SEBUJO Y FLETE HASTA LA FABRICA); EXCLUYENDO EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE RESULTEN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO
- 2) EN EL CASO DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS IMPORTADAS, SE DEBE CONSIDERAR SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION Y NO SE DEBEN 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 RESULTEN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO
- 3) ÚNICAMENTE 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, PODRAN ACUMULARSE EN LA COLUMNA DE NACIONAL, EN SU VALOR TOTAL (VALOR DE IMPORTACION, MAS VALOR AÑADIDO) ANEXAR COPIA DEL DICTAMEN
- 4) INCLUIR PRESTACIONES, ABASTECIMIENTO EN EL TRABAJO, SUELDOS DE PERSONAL E INGENIERIA, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD Y SIMILARES, ASI COMO EL COSTO DE INSPECCION Y ANALISIS, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA ESPECIFICA DE EXPORTACION
- 5) ÚNICAMENTE EL COSTO DE LA INGENIERIA, DESARROLLO, ARTE, 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 ESPORTAR, (UNIDAD USADA AL FACTURAR)

A) PRECIO DE VENTA EN FABRICA: _____ MONEDA NACIONAL B) PRECIO F.O.B. PUERTO DE ESPORTACION: _____ 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 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 ESPORTACION PRECIO F.O.B. PUERTO DE ESPORTACION

13.- DESGLOSE DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS NACIONALES, TOMANDO COMO BASE LA (B) FACTURADA DE COMRA, REPRESENTATIVA DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION POR UNIDAD DEL ARTICULO A ESPORTAR.

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 BELLADO POR LA MISMA.

14.- DESARROLLO DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXTRANJERAS O DE IMPORTACION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, INDICANDO SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION, TOMANDO COMO BASE LA(S) FACTURA(S) DE COMPRA REPRESENTATIVA (S) DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION

FRACCION MEXICANA DE IMPORTACION	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	PEDIMENTO-IMPORTACION		PROVEEDOR	VALOR (EN PESOS)
			Nº	FECHA		
						TOTAL

NOTA: EN CASO DE QUE EL ESPACIO ANTERIOR NO SEA SUFICIENTE PARA DETALLAR TODOS LOS ARTICULOS IMPORTADOS, ANEXAR A LA MISMA CON EL MISMO FORMATO EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA O SELLADO POR LA MISMA.

15.- DESCRIBA EN FORMA BREVE EL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO A EXPORTAR QUE SE REALIZA EN EL PAIS.

16.- 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:

a) NOMBRE O RAZON SOCIAL _____

b) REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES _____, e) REGISTRO FISCAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES _____

c) DOMICILIO _____ CALLE _____ NUMERO _____ Z. P. _____ TELEFONO _____

_____ LOCALIDAD _____ MUNICIPIO _____ ENTIDAD FEDERATIVA _____

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD DE HA SATISFECHO EL PRESENTE CUESTIONARIO.

LUGAR Y FECHA: _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE O DEL DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA.

FIRMA

PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR.

FECHA DE RECEPCION _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

FECHA DE ENVIO _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

FECHA DE AUTORIZACION _____
DIA _____ MES _____ AÑO _____

LA INFORMACION PRESENTADA EN ESTE CUESTIONARIO ES PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR Y LA EMPRESA NO PODRA PROPORCIONARLA A OTRA PERSONA O ENTIDAD PUBLICA DEL PAIS O DEL EXTERIOR, SIN PREVIA AUTORIZACION DE ESTA DIRECCION GENERAL.

DISTRIBUCION GRATUITA

Instructivo para el llenado del cuestionario para gestionar certificados de origen para el aprovechamiento - de los sistemas generalizados de preferencias:

Casilla 1

Anotar nombre o razón social del solicitante, Registro Federal de Contribuyentes y Registro Nacional de Importadores.

Casilla 2

Anotar domicilio de la oficina y domicilio de la planta

Casilla 3

Marcar con una "X" en el casillero el tipo de planta

Casilla 4

Contestar sólo si la empresa está afiliada a una empresa de comercio exterior, en caso contrario pasar a la Casilla 5.

Casilla 5

Anotar el nombre de la persona autorizada para aclaraciones y su teléfono.

Casilla 6

Anotar el nombre técnico y comercial del producto en español e inglés.

Casilla 7

Anotar el uso que se dará al producto.

Casilla 8

Anotar la fracción mexicana de exportación del producto.

Casilla 9

En el paréntesis correspondiente, marcar con una "X" el país o países para los que se desea la expedición de certificados de origen.

Casilla 10

Por unidad, anotar los costos de producción del artículo a exportar, tomando como base las últimas facturas de compra de materias primas representativas de volúmenes normales.

En el cuadro de costos se debe indicar la unidad de medida que se considera como base para la elaboración de los costos.

Se deben anotar los valores correspondientes al costo directo como se especifica en el mismo y el valor correspondiente a los costos directos.

Cuando todos los insumos sean nacionales, se llenará el cuadro correspondiente a Nacional y suma. Si existieran insumos de importación o extranjeros, en la casilla correspondiente se debe indicar Extranjero y

en la suma considerar lo Nacional y lo Extranjero.

Esta información debe presentarse considerando la unidad base de cálculo.

Casilla 11

Anotar precio unitario de venta en fábrica y precio FOB Puerto de exportación.

Casilla 12

Realizar el cálculo de los porcentajes, tomando como base lo que en el mismo se indica.

Casilla 13

Realizar desglose de las materias primas y partes o piezas nacionales, tomando como base la factura o -- facturas de compra por unidad del artículo a exportar.

Casilla 14

Realizar desglose de materias primas y partes o piezas extranjeras o de importación, por unidad del artículo a exportar.

Casilla 15

Describir en forma breve el proceso de fabricación del producto a exportar que se realiza en el país.

Casilla 16

Si el solicitante no es directamente el fabricante del producto, deberá anexar copia de las facturas de _

La compra nacional e indicar los datos de la empresa productora.

En la parte inferior se deberá anotar el lugar y la fecha de elaboración del documento, el nombre del gerente o director de la empresa y su firma.

ANEXO ESTADISTICO A CERTIFICADOS DE ORIGEN
(ENTREGAR POR DUPLICADO)

Certificado No. _____

A.L.A.C. _____ Preferencias _____ Gatt _____ Otros _____

DATOS DEL EXPORTADOR

Registro Federal de Causantes _____

Nombre : _____

Domicilio : _____

Calle Numero Z.P. Ciudad Entidad

Nombre y Telefono del Tramitador : _____

DATOS DEL DESTINATARIO

Nombre : _____

Domicilio : _____

Pais : _____ No. _____ Aduana de Salida : _____ No. _____

No. de Orden	Fracion Mex. de Exportacion	Unidad de Medida y	Cantidad	Valor N.N.	Integ. NoL%2	Numero de Factura
TOTAL						

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA 3/, 4/, 5/,

NOTAS

- 1/ La que señala en su factura comercial
- 2/ Anotar el porcentaje DE INTEGRACION NACIONAL MEDIO COMO EL VALOR - F.O.B. aduana de exportación (100%), menos el valor de los insumos extranjeros (C.I.F. aduana de importación), si las hay.
- 3/ Señalar el nombre técnico y/o comercial en español y anotar en el castillero del lado izquierdo el número de orden señalado en el cuadro anterior.
- 4/ En caso de contar con permiso de exportación acompañar copia del mismo.
- 5/ En caso de contar con permiso de importación temporal para exportación, acompañar copia del mismo.

Lugar y Fecha : _____

Todos los datos declarados deben referirse a la(s)

Factor(s) que ampara el certificado

Nombre legible del que firma

CERTIFICADO DE ORIGEN FORMA "A"

Permite aprovechar la eliminación, reducción de las tasas arancelarias en aquellos productos que se encuentran dentro del sistema generalizado de preferencias.

Para obtener la franquicia arancelaria que otorga el Sistema Generalizado de Preferencias Norteamericano, el solicitante deberá:

- Informarse si su producto está preferenciado, posteriormente debe solicitar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la expedición del Certificado de Origen Forma "A" que se permitiera aprovechar plenamente la franquicia arancelaria, así como la acreditación de que el producto cumple con los requisitos legales establecidos.

La documentación necesaria para obtener dicho Certificado de Origen es la siguiente:

- Original y copia del anexo estadístico
- Copia de la factura comercial
- Copia del pedimento de exportación y otros en su caso

Es importante señalar que el Certificado de Origen deberá presentarse en original y 5 copias en francés o inglés.

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No.			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in _____ (country) _____ for consignment of _____			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		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 _____ _____ (signature, capacity) _____ (signature, capacity)			
Place and date, signature and stamp of certifying authorities		Place and date, signature and stamp of authorized signatory			

Instructivo para el llenado del certificado de origen forma "A"

Casilla 1

Anotar el nombre de la empresa exportadora, dirección y país.

En caso de artesanías adquiridas de diferentes productores, se especificará el nombre del proveedor -- principal y se indicará "y otros" cuyas facturas se adjuntarán.

Casilla 2

Anotar el nombre del consignatario, así como su dirección y país. Si el comprador es uno y el consignatario, otro, deberá especificarse éste último y que el embarque se hace por cuenta y cargo del primero, señalando sólo el nombre de este último; estos datos deberán coincidir con los de la factura.

Casilla 3

Anotar el medio o medios de transporte y ruta completa para la transportación de la mercancía, desde el lugar de origen hasta el país de destino final. Se deberá señalar también la aduana mexicana de salida.

Casilla 4

Sólo para uso oficial (ver observaciones más adelante)

Casilla 5

Anotar en forma progresiva el número de orden que le corresponda a los productos descritos en la Casilla 7. Para ello, éstos se deben clasificar por grupos, tomando como base la naturaleza del producto y el diferente criterio de origen.

Casilla 6

Anotar los números y marcas de identificación de las cajas, paquetes, bultos, etcétera, según sea el caso.

Casilla 7

Anotar la cantidad y clase de los paquetes (contenedor, cajas, bultos, etcétera) y describir el contenido de cada uno (especificando el total de cada tipo de mercancía contenida). Para cada número de orden señalado en la Casilla 5 deberá corresponder una descripción, cantidad y clase de paquetes.

Casilla 8

Anotar el criterio de origen que le corresponda al producto o grupos de productos señalados en la Casilla 7. El criterio depende del país de destino, por lo que, para gestionar certificados de origen, previamente deberá presentarse el cuestionario.

Casilla 9

Anotar el peso bruto de las mercancías, incluyendo el empaque y embalaje, indicando la unidad de medida al facturar.

Casilla 10

Anotar el número o números de facturas de exportación que amparan la venta de las mercancías descritas en la Casilla 7, así como la fecha en que fueron expedidas las mismas.

Casilla 11

Sólo para uso oficial

Casilla 12

Anotar "México", solamente como país productor, así como el nombre del país de destino final de la mercancía. Además deberá indicarse el lugar y fecha en que es solicitado el certificado de origen. En esta casilla deberá firmar la persona autorizada por la empresa exportadora.

En algunos casos será necesaria la presentación de otros documentos como: permisos de exportación, certificado de contrastes y otros; se recomienda consultar directamente a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Observaciones al Certificado de Origen forma "A"

1. En el casillero superior derecho, sin número, se debe anotar el país donde se expedirá el certificado. En este caso, MEXICO.
2. Al terminar la descripción de las mercancías deberá ponerse una línea recta horizontal (línea de cancelación) de la Casilla 5 a la 10, inmediatamente después del último renglón utilizado en la descripción de los productos. Lo anotado bajo esta línea será nulo.
3. Esta solicitud podrá ser llenada en inglés o francés.
4. Esta solicitud No debe contener tachaduras ni emendaduras.
5. Para cada embarque deberá usarse un certificado, aún cuando Este puede referirse a una o más facturas siempre y cuando el consignatario sea el mismo.
6. Si en la misma factura se incluyen productos que reciben preferencias arancelarias y otros que no las tengan, en el cuerpo del certificado se deberá señalar únicamente los datos que se refieren a los -- productos beneficiados.
7. El certificado debe solicitarse previo a los embarques.
8. Si el certificado se solicita después de haberse despachado la mercancía, se deberá anotar en la Casilla 4, la leyenda: "Issued Retrospectively".

9. En caso de extravío o destrucción del certificado, una vez expedido éste, se podrá solicitar un duplicado, para lo cual el interesado deberá llenar nuevamente el formato, anotando exactamente los mismos datos del documento original, inclusive en la fecha en que se solicitó originalmente señalado en la Casilla 4 la palabra "Duplicate".
10. Cuando el espacio de la forma "A" no sea suficiente para describir todas las mercancías que ampara la o las facturas, se podrán utilizar dos o más juegos del formato, como parte de un solo certificado, para lo cual el interesado deberá enumerar las hojas, especificando el número total y el número de hoja en relación al total (ejemplo 1/3, 2/3, 3/3).

Esta numeración deberá señalarse en el extremo superior derecho del formato.
11. En caso de que el certificado no sea utilizado total o parcialmente, o sea rechazado por las autoridades aduaneras del país importador, se deberá reportar de inmediato a la oficina que expidió dicho certificado.

2. Origen y Proyección del G.A.T.T.

El G.A.T.T., constituye el foro internacional más completo que existe para llevar a cabo negociaciones comerciales, va proporcionando una estructura a base de normas y procedimientos para regular las controversias surgidas cotidianamente en las transacciones comerciales.

El crecido número de sus miembros, los temas que aborda y el enfoque pragmático que ha adoptado para llevar a cabo las desgravaciones, le han permitido una notable reducción de las barreras arancelarias, así como determinar la política de comercio internacional durante las últimas décadas, con base en aquellas características que dictaron sus socios más importantes: "Las Potencias Industriales".

Por lo que el G.A.T.T., constituye fundamentalmente un tratado comercial internacional a través del cual las partes contratantes van asumiendo un conjunto de obligaciones y derechos.

Definición según Verbit; un convenio comercial es una codificación de aquellos principios conforme los cuales se llevará a cabo el comercio entre las partes contratantes. Aunque varía considerablemente en forma y contenido, el objetivo básico del convenio es la eliminación o el mejoramiento de sus restricciones sobre el comercio, para aumentar su volumen y, por ende elevar el bienestar económico de las partes.

El G.A.T.T., cuenta con una estructura normativa, que se ha modificado a partir del embrión originario que fue la Carta de la Habana. El esfuerzo más reciente para perfeccionarla, se llevó a cabo por un grupo

de trabajo sobre el "Marco Institucional" de la Ronda de Tokyo sobre negociaciones comerciales multilaterales.

Objetivos del G.A.T.T.

Los objetivos fundamentales del Acuerdo General son:

- a) Contribuir al mejoramiento de los niveles de vida
- b) Lograr el pleno empleo
- c) Aprovechar los recursos mundiales
- d) Desarrollar la producción y el intercambio de mercancías
- e) Fomentar el desarrollo económico

Principios que rigen al G.A.T.T.

1. Principio de la no discriminación.

Tiene como objetivo impedir que las partes contratantes se discriminen entre sí, e impedir tratamientos que favorezcan a terceros en detrimento de las partes contratantes

2. Principio del tratamiento nacional

Este principio busca o persigue la igualdad, en lo que respecta a nacionales y extranjeros en los efectos de tributación interna.

Por lo tanto el G.A.T.T. es un acuerdo multilateral y un importante instrumento de negociación. El G.A.T.T. integra con el Fondo Monetario Internacional (cuya función es regular el campo monetario) y con el Banco Internacional para la reconstrucción (banco mundial encargado de las finanzas del mundo) una triada de organismos que regulan los flujos de mercados y capitales en todo el mundo.

Ingreso de México al G.A.T.T.

Debido a la concentración de capitales y tecnología en los países centrales, sería de pensarse que el G.A.T.T. solo conviene a las potencias hegemónicas que deben colocar su basta y diversificada producción en los mercados del mundo. Sin embargo, la situación no es tan simple como eso.

En primer lugar, la presencia de productos de buena calidad y precios módicos provenientes de países de mejor organización industrial sirve de incentivo al espíritu de libre empresa de los destinatarios.

Este estímulo de las propias capacidades de una población, es importante por más que ciertos sectores convencionales de la producción y el consumo la vean como una amenaza al propio desarrollo.

En segundo lugar México tendrá acceso a los mercados de los países miembros para ofrecer sus productos de exportación, aprovechando la cláusula de "Nación más favorecida".

Por otro lado el G.A.T.T., constituye un fuerte estímulo para la producción nacional ya que las ventajas que ofrece su ingreso son las siguientes.

- a) *La producción nacional tendrá que organizarse mejor para ser competitiva, con productos de mejor calidad y precio tanto para el mercado interno como para exportación. Esta mayor competitividad - sólo podrá alcanzarse mediante una mejor calificación de la mano de obra y la aplicación intensiva de la innovación tecnológica.*
- b) *Tendrá un fácil acceso a información sobre el mercado internacional. Esto le permitirá llevar -- oportunamente sus productos a los lugares donde exista demanda.*
- c) *Tendrá mejores opciones en el Banco Mundial y en el Fondo Monetario Internacional, como miembro - del G.A.T.T., ya que las tres organizaciones buscan no sólo la regulación del comercio, sino también la promoción del crecimiento equilibrado de todos los países miembros, mediante el desarrollo de los recursos naturales, características de cada región y las disponibilidades de capital de cada nación.*

Por otro lado, el ingreso de México al G.A.T.T., tiene objetivos muy definidos:

1. *Reestructurar su producción*
2. *Regular su intercambio, ya que la mayor parte de sus exportaciones van a Estados Unidos, el cual - por ser miembro del G.A.T.T. aplica a México todas las regulaciones del organismo.*
3. *Elevar el rendimiento del Comercio Exterior y así mismo elevar la oferta exportable.*

El ingreso al G.A.T.T., presenta suficientes beneficios por la experiencia que se adquiere y por las - indudables ventajas que anteriormente señalamos, las cuales vienen acompañados de algunos inconvenientes.

Desde luego, la afirmación de que el bienestar de la humanidad puede alcanzarse en la medida de la liberalización del comercio es una concepción unilateral.

De cualquier manera el G.A.T.T. es un foro en el que cada país asociado cuenta con un voto y la estructura del organismo contempla la aplicación de medidas diferentes para países que se encuentren en desventaja por alguna razón. Tal es el caso de las naciones en vías de desarrollo.

C O N C L U S I O N E S

México como un país en desarrollo, para poder colocar sus productos manufacturados ha tenido que competir con países desarrollados, altamente industrializados que llevan ventajas en lo que se refiere a la calidad, plazos de entrega, precios competitivos, financiamientos, etc., a la vez que ha tenido que enfrentar la formación de bloques regionales de comercio. Por lo que para llevar a cabo la exportación de un bien como lo es en este caso la exportación de Pastas Alimenticias es definitivo que inicialmente se realice la planeación del proceso de comercialización de dicho producto; así mismo llegamos a definir que dicha planeación consiste en estructurar un proyecto que englobe un conjunto de técnicas, objetivos, instrumentos y métodos cuantificados con la finalidad de enviar de un país a otro el producto a través de la comercialización al exterior.

Por otro lado, los elementos del qué, cómo y para quién se ha de producir son de gran relevancia ya que mediante ellos se podrá determinar el mercado a cubrir en función de los objetivos que se pretenda alcanzar.

La exportación representa uno de los factores más importantes para el desarrollo de un país como lo es el nuestro, por lo tanto es necesario estimular las exportaciones como medida de equilibrio económico y así financiar la compra de equipo y tecnología, que son indispensables para continuar el proceso de desarrollo del país.

He aquí la importancia del financiamiento a la exportación, la cual consiste en allegarse de recursos económicos suficientes para la realización de la comercialización al exterior.

Por lo general el exportador requiere de financiamientos externos, a menos de que se tengan recursos propios suficientes; lo cual no es muy recomendable ya que debe existir una planeación financiera adecuada para invertir lo necesario, que permita determinar las condiciones más ventajosas para el exportador, y a la vez que no ponga en peligro la estabilidad económica de su negocio.

Dentro de las instituciones que otorgan financiamientos a la exportación se encuentra, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la banca de segundo piso, la cual otorgará el crédito Fómex (Fondo para el Fomento de las Exportaciones) .

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) se encarga de financiar la producción de artículos exportables apoyando a las empresas mediante la información y vigilancia en lo que se refiere a calidad y tipos de operaciones de intercambio, por lo que constantemente realiza estudios sobre comercio exterior.

En cuanto a los canales de distribución del producto se encontró que debido a la situación geográfica que posee nuestro país con respecto a los Estados Unidos de Norteamérica se considera más adecuado utilizar la vía terrestre en sus diversas modalidades.

Por otro lado, cabe mencionar que el Gobierno Federal ha tomado en consideración que para poder solventar las presiones económicas provenientes de la deuda externa, la inflación y la larga etapa de subdesarrollo, ha dado gran relevancia a las exportaciones debido a que éstas representan la actividad mediante la cual se podrá allegar de divisas, las cuales amoniarán en parte nuestra deuda externa, a la vez que fomenta el desarrollo que necesita el país.

Por lo anterior, dentro de la simplificación administrativa el Gobierno se vio en la necesidad de normar en forma clara y simple las operaciones de comercio exterior, simplificó en gran medida la Ley de Importaciones y Exportaciones, la cual contempla el funcionamiento de la herramienta principal del exportador, en cuanto a trámites como lo son: el del Comprobante de Venta de Divisas (C.V.D) definiendo a éste como la obligación que tiene el exportador de vender al Gobierno Federal las divisas obtenidas de la exportación. Pero no sólo el Gobierno consideró conveniente simplificar las operaciones de Comercio Exterior, sino también consideró brindar estímulos fiscales al exportador, tales como la base gravable del 0% contenida en la Ley del Impuesto al Valor Agregado, el Certificado de Origen aplicable a la exportación a los Estados Unidos de Norteamérica, el cual libera de la tarifa arancelaria a los productos exportados a ese país por países que como México, están en vías de desarrollo.

Así también según la tarifa del Impuesto Federal de Exportaciones, las pastas alimenticias no requieren de permiso de exportación, por lo que se puede acudir directamente con el agente aduanal para que éste a su vez efectúe los trámites de recepción de mercancías en la frontera siempre que haya reunido los siguientes requisitos:

- Obtener el registro de Exportador
- Presentar el Cuestionario y obtener el Certificado de Origen
- Obtener la Carta de crédito en cualesquier Institución de Crédito

La exportación además de tener el apoyo del Gobierno, necesita del apoyo de los países que conforman el mercado Mundial, por tal razón el Gobierno de México decidió ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (G.A.T.T.).

Sin embargo, este ingreso ha creado polémica e interrogantes acerca de cómo responderá la industria mexicana a la oportunidad que se le ofrece de ingresar sin trabas al comercio mundial.

Concluimos que, incrementar la productividad, será meta obligada de todo profesional encargado de la administración de una empresa, buscando con esto la posibilidad de lograr exportar sus productos aprovechando así los beneficios que le brinda el Gobierno Federal y el ingreso al G.A.T.T.

BIBLIOGRAFIA

-Financiamiento a la Exportación de Productos
Manufacturados.
Friedman Saavedra Frances
Escuela Bancaria y Comercial
Luisil de México 1974

-Tesis "Técnica y Productos para el Control
de los Inventarios"
Chávez Rodríguez Gregorio
U.N.A.M. 1971

-Estímulos Fiscales a la Exportación y a
las Ventas Fronterizas 1973
Secretaría de Hacienda y Crédito Público

-Tesis "El Costeo Directo o Marginal
como una Herramienta de la Dirección
para Decidir sobre Exportaciones."
Fernando Espejel Arellano
U.N.A.M. 1973